Fii propriul tău şef! Oare, nu asta îşi doreşte fiecare? Să nu mai urmeze ordinele altcuiva. Să nu mai depindă de acel salariu lunar — care nu e niciodată suficient de mare. Să fie liber!

Dar libertatea presupune să-ţi iei viaţa în propriile mâini. Să lucrezi pentru propria firmă. Să rişti falimentul. Ei, şi? Cine spune că slujba e un lucru sigur? Cum să fie sigur, dacă hainele, hrana, confortul, timpul liber şi toate cele necesare familiei (adică toată viaţa ta) depind de bunăvoinţa altcuiva? De un şef care ţi se uită mereu peste umăr. Căci nu mai există, de multă vreme, slujbe sigure.

Trebuie să te hotărăşti dacă vrei să domini sau să fii dominat. Dacă eşti un angajat nemulţumit, alege să-ţi schimbi viitorul. Fă-l să depindă de tine. Citeşte cartea de faţă, pentru a afla câteva idei despre cum trebuie să procedezi. Apoi, alege să lucrezi pentru propria firmă şi… fii propriul tău şef!

PRACTIC

www.curteaveche.ro

ISBN 973-669-160-8
9 789736 691607

BURKE HEDGES

FII PROPRIUL TĂU ŞEF!

PRACTIC

Curtea veche

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale
HEDGES, BURKE
Fii propriul tău șef! / Burke Hedges
trad.: Ana Magdalena Dinescu
București: Curtea Veche Publishing, 2005
144 p.; 20 cm (Practic)
Tit. orig. (eng): *You Can't Steal Second With Your Foot On First! — Why You Should Choose To Become Independent In A Job-Dependent World!*
ISBN 973-669-160-8

I. Dinescu, Ana (trad.)

159.9

Coperta colecției de DANIEL ȚUȚUNEL
Foto copertă de NÉMETHI ANDRÁS BARNA

Tiparul executat la **S.C. TIPARG S.A.**

BURKE HEDGES
YOU CAN'T STEAL SECOND WITH YOUR FOOT ON FIRST! — WHY YOU SHOULD CHOOSE TO BECOME INDEPENDENT IN A JOB-DEPENDENT WORLD!
Copyright © 1995 by Burke Hedges and Steve Price
All Rights Reserved

© Curtea Veche Publishing, 2005,
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 973-669-160-8

Cei mai prețuiți 100 de oameni în această societate depreciată n-ar trebui să fie 100 de medici ori politicieni ori profesori ori ingineri. Ar trebui să fie 100 de întreprinzători. !!!

ABRAHAM H. MASLOW

Dedicație

Tuturor angajaților nemulțumiți, care și-au dorit întotdeauna propria afacere și au avut curajul să acționeze în acest scop.

Mulțumiri

În afaceri există două principii de la care nu mă abat niciodată: primul — singurul șef în fața căruia trebuie să răspunzi ești TU; iar al doilea — înconjoară-te mereu de oameni capabili și dă-le libertatea și curajul să facă ce știu ei mai bine.

Nu cred că există un loc mai bun decât o carte despre libera inițiativă, pentru a mulțumi tuturor oamenilor talentați cu care am norocul să lucrez.

Mulțumiri și o deosebită recunoștință pentru dr. Stephen W. Price, partenerul, sfătuitorul și prietenul meu, pentru contribuția sa inestimabilă la această carte și la diversele mele încercări în afaceri.

Iubirea și recunoștința mea lui Sandee Lorenzen, director de operațiuni la INTI Publishing, pentru atitudinea ei extraordinară și eficiența impresionantă. *Sandee, ești formidabilă!*

Mii de mulțumiri lui Jewel Parago, contabilă extraordinară și strateg financiar, pentru sfaturile înțelepte și stăruința zilnică. *Jewel, ești uluitoare!*

Respectul meu sincer și admirația mea pentru Mike Boyer, partenerul meu la Equibore of America, pentru implicarea și viziunea sa. *Mike, ești cel mai bun!*

Respectul și aprecierea mea nemărginită pentru Sandra Bailey, asistenta mea personală la Equibore of

America, pentru răbdarea nemărginită și dăruirea constantă. *Sandra, ești minunată!*

Și, în cele din urmă, dar nu în ultimul rând, toată dragostea și devotamentul pentru soția mea, Debbie, și cei patru copii minunați pe care-i avem — Burke, Nathen, Spencer și Aspen —, pentru că mi-au dat sprijinul și libertatea necesare pentru a-mi îndeplini visele antreprenoriale. *Debbie și voi, dragi copii, sunteți totul pentru mine!*

Introducere
Înaltul preț al dependenței

Deveniți liberi în momentul în care nu mai căutați în afara voastră soluțiile problemelor.

H. JACKSON BROWN, JR.

Nu veți aprecia niciodată pe deplin noțiunea de „libertate" din expresia „liberă inițiativă", decât în momentul în care veți fi pierdut-o.

Eu știu, pentru că, în 1959, în Cuba, tatăl meu era un om de afaceri de succes, valorând peste 20 de milioane de dolari. Când Fidel Castro și guvernul comunist au venit la putere, părinții mei au fost obligați să fugă peste noapte, doar cu hainele de pe ei.

Vă spun asta, pentru că văd milioane de compatrioți americani considerând libera inițiativă ca fiind un drept de la sine înțeles! Iar asta îmi sfâșie inima!

Tristul adevăr este că americanii au ajuns să creadă într-un curent la fel de periculos ca și comunismul. Eu îl numesc „slujbism".

În comunism, guvernul îți răpește libertatea și te obligă să devii dependent de el pentru toate cele ne-

cesare traiului. În epoca „slujbismului", renunți de bună voie la libertate, în schimbul unei plăți lunare.

De aceea, m-am hotărât să scriu această carte.

Să vă avertizez că trebuie să vă feriți de capcana dependenței de slujbă.

Să vă informez că plătiți un preț mare, din cauza dependenței de guvern sau de un angajator.

Să vă readuc din nou pe cale cea bună, odată pentru totdeauna, pe calea independenței prin liberă inițiativă.

Ce așteptați de la această carte

În prima parte a cărții, intitulată „Plătim oricum!", veți învăța că, în ceea ce privește independența, cheia s-a aflat mereu chiar în fața dumneavoastră. Veți învăța că prețul plătit pentru o viață mediocră este mult mai mare decât cel plătit pentru succes.

În a doua parte, intitulată „Un viciu american — falimentul", veți înțelege de ce problemele financiare ating cote epidemice și de ce există o mare diferență între a fi falit și a fi sărac. Și, în fine, veți învăța despre mitul siguranței locului de muncă și veți afla de ce locurile de muncă devin din ce în ce mai nesigure.

În ultima parte, intitulată „O alternativă inteligentă — independență prin propria firmă", veți vedea care este secretul creării (și păstrării) bogăției.

Veți afla ce anume consider eu a fi o afacerea ideală pentru următorul deceniu și veți fi provocați să spargeți cercul dependenței, odată pentru totdeauna, prin semnarea propriei declarații de independență!

Mi-ar plăcea să cred că această carte este mai mult decât o carte despre cum să faci bani sau cum să-ți dezvolți propria afacere. Cartea se referă, de fapt, la alegerile pe care le faceți. Iată un poem care exprimă asta mai bine decât mine:

Era odată un om foarte precaut,
Care nu s-a amuzat și nu s-a distrat niciodată.
Nu a riscat și nu a încercat vreodată;
Nu a cântat și nu s-a rugat niciodată.
Și, într-o zi, când a murit,
Asigurarea sa de viață a fost respinsă.
Deoarece nu trăise niciodată,
Ei au pretins că nici nu a murit.

Anonim

Sper, din tot sufletul, că această carte vă va încuraja să alegeți independența și nu dependența, să vă eliberați de șefi, să acționați în loc să amânați și să alegeți, mai presus de orice, să vă trăiți viața cu scop și pasiune, nu cu frică și precauție.

partea
I

Plătim oricum!

1

Ziua în care am câștigat 86 de milioane de dolari!

Puțină bună guvernare sau un pic de noroc sunt necesare în viață, dar numai un nebun se încrede în vreuna dintre acestea.

P. J. O'Rourke

N-o să uit niciodată ziua în care am ținut în mână numerele câștigătoare pentru 86 de milioane de dolari la loteria din Florida. De fapt, îmi amintesc totul atât de bine, de parcă s-ar fi petrecut chiar ieri.

Era într-o sâmbătă, pe 20 martie 1993. Nu câștigase nimeni la tragerile din ultimele trei sau patru săptămâni, astfel încât potul crescuse încontinuu. Toată săptămâna, oamenii stătuseră la cozi la stațiile de benzină și la micile magazine, ca să-și cumpere bilete de loterie. Oriunde ai fi mers, oamenii glumeau despre cum aveau să-și cheltuiască banii după ce vor câștiga lozul cel mare, de 86 de milioane de dolari.

Eu mă aflam în Orlando și susțineam un seminar. Soția mea, Debbie, plecase de acasă, din St. Petersburg, ca să-și petreacă seara cu mine. Pe drum, s-a oprit să alimenteze mașina cu benzină și a cumpărat trei bilete de loterie.

A doua zi ne-am întors acasă, unde am cinat cu niște prieteni. Când am ajuns, Debbie a pus, ca din întâmplare, pe bufetul din bucătărie biletele de lote-

rie — lângă ziarul de sâmbătă. Nu puteam să nu văd numerele câștigătoare, publicate la loc de frunte pe prima pagină a ziarului.

Și în vreme ce toți mă priveau, am comparat cele trei bilete de loterie ale mele cu numerele câștigătoare ale săptămânii. Primul bilet a fost un eșec. Numai două numere se potriveau. Cel de-al doilea bilet era și mai rău. Nu se potrivea nici măcar un număr. „La fel, la fel ca întotdeauna", am remarcat eu în fața invitaților, care se adunaseră în jurul mesei. Dar pe măsură ce verificam cel de-al treilea bilet, am simțit că mi se ridică părul la ceafă... 7–14–18–47–12–27. M-am holbat în ziar. M-am uitat din nou la biletul meu: 7–14–18–47–12–27. Pulsul mi s-a accelerat.

Visam eu sau numerele noastre se potriveau cu numerele câștigătoare din ziar? M-am uitat din nou în ziar și din nou la bilet. Din nou în ziar. Și din nou la bilet.

De fiecare dată când îmi verificam biletul de loterie, pulsul îmi creștea; respiram mai rar sau mai rapid. Mâinile ajunseseră să-mi tremure de-a dreptul.

În fine, am citit rar și cu voce tare numerele din ziar, urmărindu-le pe biletul meu. Apoi le-am citit și de la coadă la cap, ca să fiu foarte sigur.

Se potriveau! SE POTRIVEAU!

„AM CÂȘTIGAT LA LOTERIE!", am strigat, ridicându-mă de pe scaun.

„AM CÂȘTIGAT 86 de milioane de dolari. SUNTEM BOGAȚI! AM CÂȘTIGAT! AM CÂȘTIGAT!" Strigam, în timp ce săream prin cameră ca un hopa-mitică. Vă puteți imagina cum mă simțeam?

După câteva minute, mi-am dat seama că ceva nu era în ordine. Nu mi-a trebuit mult timp să constat că eram singurul care sărbătorea evenimentul.

Mai cu seamă, soția mea râdea.

Prietenul meu, Jake, bătea cu pumnii în perete, râzând isteric.

Soția mea, printre hohote de râs, mi-a explicat că a parcat la benzinărie *după* extragerea care avea loc în fiecare sâmbătă seara. Numerele câștigătoare fuseseră deja afișate în magazin. Așa că s-a decis să-mi facă o farsă. A cumpărat pentru următoarea tragere un bilet de loterie cu aceleași numere ca ale biletului câștigător din săptămâna precedentă.

Mă păcălise. Era timpul să revin la realitate.

Revenirea la realitate

Nu mai vorbesc de stânjeneala mea! M-am prăbușit în scaun, simțindu-mă un mare idiot.

Înțelesesem farsa, păcăleala — și simțeam că mă scufund.

Dar în timp ce râsetele prietenilor mei se auzeau în preajma mea, am simțit subit un sentiment de eliberare. Mi-am dat seama cât de special fusese acel moment. Simțisem ceva ce puțini oameni de pe pământ au simțit vreodată.

„Stați puțin... stați!", am strigat eu cu o falsă seriozitate. „Aș vrea să vă spun ceva tuturor."

În cameră se făcu liniște. „Aș vrea să conștientizați", am zis, „că sunt sigurul din această cameră care știe cum se simte cu adevărat câștigătorul a 86 de milioane de dolari și aș vrea să vă spun, o, da!... M-AM SIMȚIT EXTRAORDINAR!"

Dar din spatele camerei se auzi o voce care spuse: „Ești singurul, de asemenea, care știe cum se SIMTE CINEVA CARE A PIERDUT 86 DE MILIOANE DE DOLARI!"

Și toți am izbucnit în hohote de râs.

Mentalitatea loteriei

Vă spun această poveste pentru că văd mulți americani îmbrățișând ceea ce eu numesc „mentalitatea loteriei" cu priză rapidă la public. Acești visători *contează pe loterie* pentru a-și îndeplini visurile.

Foarte bine... Atunci și eu am un castel în Spania de vânzare.

Știți, aveți mai multe șanse de fi lovit de fulger decât de a câștiga la loterie. Rețineți: în 1993, aproape 14 milioane de americani au jucat săptămânal la loterie în Florida; știți câți au câștigat? 45! 45 de câștigători și 13,714,855 de învinși.

Cum vă sună asta?

Să nu mă înțelegeți greșit. Nu dau cu piciorul loteriei. Încă mai cumpăr unul sau două bilete de loterie, când mă aflu într-un magazin. Nu veți câștiga niciodată dacă nu jucați, nu? Iar pentru mine, amuzamentul jocului de loterie merită banii o dată pe lună.

Dar, pe de altă parte, jocul la loterie nu este o strategie rațională pentru câștigarea independenței financiare!

Mentalitatea slujbei

Îi văd pe aceiași americani, talentați și sănătoși, devotați unui sistem învechit, asemănător loteriei. O numesc mentalitatea „trebuie să am o slujbă bună". Acești oameni contează pe locul de muncă pentru a obține avantaje materiale substanțiale și un viitor sigur.

Sunt doar niște dorințe nerealiste.

Ca și oamenii cu mentalitate de loterie, cei mai mulți angajați fug de angajatorii care nu le promit creșteri salariale anuale și locuri de muncă veșnice. Statisticile arată că un angajat american tipic va deține, de-a lungul carierei sale, 10–12 slujbe diferite, în 4–5 domenii diferite. Unde-i siguranța în asta?

Un obiectiv bun, dar o strategie greșită. Iată adevărul gol-golut.

Dacă depindeți de slujbă sau de loterie ca să vă obțineți independența financiară, atunci sunteți ținta unei farse mai mari decât cea pe care mi-a jucat-o soția mea.

Din păcate, devenim o națiune de visători sperând să câștigăm la loterie și rugându-ne să nu ne pierdem locul de muncă la următoarea restructurare. Se pare că avem rolul de fraieri, pentru că cei care înaintează cu adevărat sunt cei care vând vise.

După cum spune o zicală, „dacă ești invitat să joci poker, privește în jurul mesei să vezi unde este așezat învinsul, înainte de a te apuca de joc; dacă nu vezi nici unul, ridică-te și pleacă, pentru că tu ești acela"!

Nu vă pierdeți în vise

Dragi prieteni, nu fiți visători. Nu confundați amuzamentul jocului de loterie (și *venitul temporar* obținut dintr-o slujbă temporară) cu *oportunitățile reale*, create de sistemul inițiativei personale!

Singura cale prin care vă puteți obține independența este să vă transformați visele în acțiune hotărâtă! Asta înseamnă că trebuie să luați o decizie grea — aceea de a părăsi zona de confort, de a vă asuma un risc calculat și de a acționa!

2

A trăi înseamnă a risca

Nu putem scăpa de riscuri. Putem doar să le recunoaștem, să le stăpânim și să decidem pe care dintre ele ni le asumăm.

LYNN HOPEWELL

ȘOC
MÂNIE
TRISTEȚE
IUBIRE

Acestea sunt doar câteva dintre emoțiile pe care le-am încercat în urma bombardării clădirii federale din Oklahoma City.

Am fost șocat de faptul că cineva poate bombarda o clădire... tocmai în Oklahoma City. Am fost mânios pe ucigași. Trist pentru familiile celor care i-au pierdut pe cei dragi, în special pentru copii. Și plin de iubire pentru soția mea și cei patru copii ai noștri.

Tragedia din Oklahoma City e utilă numai pentru a ne aminti cât de vulnerabili suntem... și că nu putem risipi nici un moment, pentru că poate fi ultimul.

Nu putem evita riscul

Toți trăim vremuri tulburi, fără îndoială. Asta înseamnă că, dacă nu sunteți în siguranță într-o clădire din Statele Unite, atunci nu sunteți în siguranță nicăieri, așa-i? O veche zicală spune: „Viața nu-ți oferă garanții."

Deci, să o înfruntăm. A trăi înseamnă a risca. Nu puteți fugi de asta.

A iubi înseamnă a risca să-ți frângi inima.

A te căsători însemna a risca să divorțezi.

A respira însemnă riscul de a fi otrăvit cu aer poluat.

A te mulțumi cu o slujbă „sigură" înseamnă riscul de a fi concediat.

Trăim într-o lume reală și nu pe o insulă imaginară, deci trebuie să răzbatem.

Să controlăm riscul

Este adevărat, nu puteți evita riscul. Dar, până la un anumit nivel, îl puteți controla.

Medicii spun, de exemplu, că oamenii se expun la riscuri dacă mănâncă alimente bogate în grăsimi, dacă nu fac exerciții fizice, dacă fumează și beau mult. Toate studiile arată că oamenii cu risc ridicat au și o rată mare a îmbolnăvirii de cancer și de boli de inimă.

Desigur, mulți oameni pot spune și despre mine că-mi asum riscuri. Și, prin comparație cu alții, înțeleg de ce ar spune cineva asta.

Am început nouă afaceri diferite înainte de a împlini 31 de ani. Am făcut scufundări, *bungee jumping* (sărituri cu coarda elastică) și am investit sute de mii de dolari în efortul de a dezvolta afaceri care s-au dovedit a fi dezavantajoase. Și admit că, de-a lungul anilor, m-am grăbit de câteva ori. Dar în nici o situație nu am crezut că atitudinea mea ar putea fi considerată riscantă, pentru că *am controlat fiecare dintre aceste situații.*

Mi-am făcut temele... am calculat riscul. Și, cu excepția săriturii cu coarda elastică, am fost tot timpul responsabil.

Mă contrariază oamenii care spun că nu vor să intre în afaceri pentru că este prea riscant. De aceea, le spun: „Ciudat. Tocmai de aceea nu voi lucra pentru nimeni altcineva, atât cât voi trăi — este prea riscant!"

Gândiți-vă... Ați lăsa pe altcineva să vă crească propriii copii? Ați permite altcuiva decât soției să vă acceseze cardurile și economiile? Cu siguranță că nu!

De ce nu? Pentru că este *prea riscant*, de aceea! Ar însemna să cedați controlul altcuiva, trăind pentru a fi folosit și abuzat. Nici un adult normal n-ar face asta, nu-i așa?

Atunci, de ce i-ați ceda unui angajator controlul deplin asupra veniturilor personale, a ipotecii, mașinii, fondurilor copilului pentru școală și asigurării de sănătate, în schimbul unei plăți lunare? Merită? Sigur că nu!

Gândiți-vă... Dacă sunteți angajat, singurele două cuvinte dintre birou și stradă sunt: „Ești concediat!" Numiți asta „siguranță"? Eu numesc asta „risc fundamental în afaceri"!

Evaluarea riscurilor

Cu ani în urmă, am citit un interviu cu Norman Lear, creatorul serialului TV „Totul în Familie". Lear vorbea despre cariera sa de scriitor și producător și menționa cât este de important să-ți asumi riscul în plan personal și profesional.

Și a spus ceva la care m-am tot gândit de atunci: „Când decideți dacă să vă asumați sau nu un risc" zicea „puneți-vă două întrebări: prima — care ar fi cel mai grav lucru care s-ar întâmpla dacă ați eșua? Și cea de-a doua — dacă acest lucru grav s-ar întâmpla, l-ați putea suporta?"

Ori de câte ori am inițiat o colaborare sau am investit într-o afacere nouă, mi-am pus aceste două întrebări, înainte de a-mi da acordul.

Dar aș vrea să știți că nu accept riscul cu ușurință. În afară de mine, este vorba de soția mea și de cei patru copii minunați ai noștri, astfel încât sunt orice, dar nu un om care să riște sau să arunce banii la jocurile de noroc. Și, credeți-mă, este o mare diferență între a-ți asuma niște riscuri și a risca la jocurile de noroc. Știu asta, pentru că am experimentat multe riscuri, dar am riscat prea puțin în cazinouri. Iată câteva exemple care vor ilustra diferența dintre jocurile de noroc și un risc calculat și asumat.

Să zicem că ați avea de investit 1.000 de dolari. Dacă ați merge la Las Vegas și i-ați arunca pe culoarea roșie a ruletei, ați putea să dublați suma prin simpla rotire a ruletei. Dar ați avea mult mai multe șanse de a pierde! Asta înseamnă jocul de noroc!

Pe de altă parte, dacă ați investi cei 1.000 de dolari în pachete stabile de acțiuni ca cele ale companiei Coca-Cola Internațional, ați avea șansa de a obține pe termen lung un profit de cel puțin 10%, fără a vă periclita suma inițială.

Sigur, pe termen scurt, investiția ar putea să scadă. Dar vă veți asuma *un risc calculat*, pentru că acțiunile se vor dovedi avantajoase în viitor, în virtutea evoluției lor anterioare. Chiar și în scenariile cele mai pesimiste, veți recupera întotdeauna ceva din investiția făcută.

Marea diferență dintre jocurile de noroc (MENTALITATEA LOTERIEI) și riscul calculat este „factorul TU", ceea ce înseamnă că *TU controlezi*. Când jucați la jocurile de noroc, *puteți influența foarte puțin rezultatul*. Când investiți în acțiuni la bursă, totuși, dacă nu vă place cum lucrează brokerul, *întotdeauna puteți vinde acțiunile, ca să luați banii pe ele.*

Cu cât investiți mai mult, cu atât mai important este „factorul TU". De aceea, investitorii de capital doresc să dețină 70%, 80% sau chiar 90% dintr-o companie. Ei contribuie cu bani și vor să controleze tot ei modul cum se cheltuiesc.

Iată cele două cuvinte cheie: *TU controlezi*. Pe scurt, asumarea riscului calculat este o decizie mai înțeleaptă și mai echilibrată decât aceea de a paria la jocurile de noroc.

Plătim oricum!

Știți, eu înțeleg de ce mulți oameni sunt rezervați față de riscuri. Într-un cuvânt, se tem de eșec.

Ce vor spune vecinii, *dacă voi da faliment*?

Cum îmi voi reface economiile, *dacă voi da faliment?*

Cum o voi lua de la capăt la vârsta mea, *dacă voi da faliment?*

Vă sună familiar?

Pe bună dreptate, acestea sunt preocupări legitime. Desigur, vă întrebați: „Oare, oamenii de succes au aceleași temeri ca și mine?" Fiți sigur că da! Diferența este că ei au învățat să cântărească orice teamă de un eșec potențial... și și-au înfrânt temerile prin acțiune.

Atenție! Ziarul *USA Today* arată că cei 328 de fondatori ai celor mai prospere afaceri din SUA au riscat, în medie, câte 82.300 de dolari când și-au deschis firmele. De unde au venit acești bani? Din economii, de la familie, de la prieteni.

Dacă reușesc, întreprinzătorii își plătesc succesul prin ore prelungite de muncă și prin decizii dificile, dar primesc recompense extraordinare! Dacă pierd, plătesc prin pierderea economilor agonisite din greu, prin pierderea încrederii și prin rănirea ego-ului. Dacă nu fac nimic, plătesc trăind o viață mediocră. Asta vreau să spun prin expresia „Plătim oricum"!

Nu știu cum sunteți voi, dar eu plătesc prețul succesului în fiecare moment!

Un lucru e sigur. Nu vreau să fiu ca personajul John din desenele animate Garfield, în care John spune: „Garfield, mă întreb dacă am trăit vieți anterioare." Iar Garfield se uită la el disprețuitor și îi spune: „Mă îndoiesc. Tu n-o trăiești nici pe asta!"

Nu pretind că înțeleg adevăratul sens al vieții. Dar știu ce NU este această viață. NU este o repetiție cu costume. Și, sigur, NU este un spectacol sportiv. Nu știu cum sunteți voi, dar eu urăsc să mor știind că am mers la luptă împotriva fricii și m-am predat fără luptă. Totuși, nu ar fi mai bine să participați la joc, decât să stați pe bancă și să priviți?

Justificarea — inamicul interior

Ați observat vreodată cum își justifică oamenii defectele? Dacă au 2,5 kg în plus, spun: „Putea fi mai rău! Aș fi putut avea 5 kg în plus. Dacă mă compar cu John, sunt chiar slab."

Să ne gândim ce facem cu adevărat când ne justificăm munca depusă într-o slujbă care nu ne place? Când ne justificăm, încercăm să ne convingem că este OK să profităm de o a doua șansă, că e OK să ne retragem în siguranță, că e OK să cedăm repede.

NU ESTE OK! IAR DUMNEAVOASTRĂ ȘTIȚI ASTA!

NU ESTE OK să aveți abilități de a conduce o afacere de succes care v-ar plăcea, dar să rămâneți într-un loc de muncă doar pentru că nu aveți curajul să vă asumați un risc calculat și să vă începeți propria afacere.

Abraham Maslow, renumitul psiholog, a spus-o cel mai bine: „Acela care alege să fie mai puțin decât poate realiza va fi nemulțumit tot restul vieții sale."

Vă rog să observați că Maslow nu a spus că oamenii mulțumiți ar avea mai mulți bani sau că ar câștiga mai multe recompense. Să ne gândim doar la Elvis Presley, Marilyn Monroe și Jimi Hendricks. Acești oa-

meni au dovedit că numai banii, singuri, nu aduc fericirea. Maslow spunea că oamenii care își dezvoltă potențialul ajung la împlinire.

Cu alte cuvinte, oamenii fericiți, împliniți, nu caută scuze pentru una sau pentru alta. Ei își îndeasă aceste scuze în buzunarul de la spate și acționează.

Dacă nu reușiți din prima, schimbați abordarea

Această națiune este atât de preocupată să câștige, încât a dezvoltat o teamă patologică de eșec. Adevărul este că eșecul nu este atât de rău. Eșecul este necesar. Eșecul vă poate fi util.

Personal, știu ce înseamnă să pierzi, pentru că am avut mai multe afaceri care au eșuat. Dar întotdeauna, *întotdeauna*, am învățat lecții folositoare din eșecurile mele, lecții pe care nu le-aș fi învățat dacă n-aș fi avut și eșecuri. Până la urmă, s-a dovedit că aceste lecții au fost esențiale pentru succesul viitoarelor mele afaceri.

Poate că o parte dintre cititori se luptă chiar acum pentru propriile afaceri. Am fost și eu în această situație și știu prin ce treceți. Sfatul meu este să perseverați. Rămâneți în joc. Independența este o opțiune pe termen lung, nu o decizie de moment. Abordați-vă afacerea ca pe un maraton, nu ca pe 100 de metri viteză! Dacă nu vă plac rezultatele pe care le obțineți acum, schimbați abordarea. Dar nu renunțați niciodată la libera inițiativă!

Nu e rușinos să ai un eșec în afaceri. E rușinos doar atunci când repeți aceeași greșeală în afacerea următoare. Sau, și mai rău, când renunți complet la afacere, din cauza unui obstacol sau două.

Woody Allen remarca faptul că „publicul are întotdeauna dreptate". Și inițiativa personală este întotdeauna bună. Dacă aveți o afacere care eșuează, nu înseamnă că este de vină inițiativa personală. Așa

cum am mai spus, trebuie să vă schimbați abordarea. Poate că trebuie chiar să schimbați afacerea. Dar niciodată să nu vă răzgândiți în a vă dezvolta propria afacere!

Puteți greși numai dacă acționați

Vă amintiți de fiasco-ul înregistrat cu câțiva ani în urmă de noul tip de coca-cola? A fost, probabil, cea mai catastrofică lansare de produs de la Edsel[1] încoace. Poate cea mai mare înregistrată vreodată. Angajatul de la marketing, Sergio Zyman (cel care a elaborat strategia pentru New Coke), și-a dat demisia, rușinat de eșecul înregistrat de campania sa. Și, apoi, șapte ani a fost pasat ca o minge de la un angajator la altul, până când i-a fost oferit un alt loc de muncă.

Dar știți cine l-a angajat? Ați ghicit? Coca-Cola — precedentul său angajator.

Iată ce a spus președintele de la Coca-Cola, Roberto Goizueta, despre decizia sa de a-l angaja pe acela care fusese răspunzător de dezastrul New Coke.

„Dacă nu tolerăm greșelile, devenim necompetitivi. În momentul în care permiteți ca evitarea eșecului să devină factorul motivant pentru dumneavoastră, alunecați pe panta inactivității. Puteți greși numai dacă acționați."

Și acum, gândiți-vă. Dacă președintele unei firme extinse pe plan internațional, precum Coca-Cola, își îndeamnă angajații să-și asume riscuri — punând în joc milioane și miliarde de dolari —, cine suntem noi, ca să jucăm în siguranță? Cred că, dacă nu aveți prea mult de pus la bătaie, acum e timpul să vă asumați

[1] Model de automobil marca Ford, lansat în 1958, care a înregistrat pierderi de 250 de milioane de dolari. (N. red.)

riscul — tocmai pentru că aveți atât de puțin de pierdut! Dar orice ați face, nu vă lăsați descurajați.

Istoria e presărată cu eroi care au eșuat. Walt Disney a fost concediat cândva, pentru „o singură greșeală de desen". Atât Disney, cât și Henry Ford au dat faliment cu primele lor afaceri, înainte de a deveni niște nume de referință.

Cum credeți că s-au simțit în momentul falimentului? Sunt sigur că au fost distruși! Și nu au avut un glob de cristal care să le spună că vor avea succes în următoarele întreprinderi. Deci, să înfruntăm situațiile. Marile succese au și mari momente de eșec. Ca și noi, nici personajele devenite legendare (ca Ford și Disney) nu au fost imune la eșec.

Și-au avut momentele lor de îndoială și de disperare. Au avut momente de dezamăgire și depresie. Dar au tratat eșecul ca pe o piedică temporară, și nu ca pe o sentință pe viață. Asta a contat cu adevărat!

Nu știu dacă aveți ceea ce vă trebuie ca să deveniți următorul Henry Ford. Poate că nu dispuneți nici măcar de abilitățile minime necesare pentru a ține în viață o afacere oarecare — cu atât mai puțin alte abilități cu care să intrați în istorie.

Dar știu, cu certitudine, un lucru (și-l puteți inscripționa în piatră): „Nu veți afla niciodată, dacă nu încercați!"

3

Schimbați-vă... sau veți fi schimbat

Rămâneți mereu receptivi la schimbare. Întâmpinați-o. Curtați-o.

DALE CARNEGIE

Unul dintre partenerii mei de afaceri, dr. Steve Price, a fost profesor de limba engleză la liceu. Într-o zi, vorbind despre nivelul precar al educației, am remarcat faptul că noile generații de copii nu erau motivate să învețe.

„Și te întrebi de ce nu mai sunt motivate?" zise el. „Amintește-ți de anii tăi de școală. Câți profesori inteligenți, dedicați și pasionați, ai avut în liceu? Doi... poate trei, dacă ai fost norocos."

„Problema e", a continuat el, „că profesoratul este plin de ceea ce eu numesc «Matt». Matt este un om plictisitor, previzibil, înțepenit în zona lui de confort. Și toți acești oameni se îngrămădesc să predea ca albinele la miere, pentru că ei cred că este cea mai sigură profesie din lume".

Apoi mi-a spus povestea lui Matt.

Dincolo de zona de confort

Pe vremea când predam, mâncam zi de zi masa de prânz la aceeași oră, în același loc și alături de aceeași profesori — iar asta vreme de peste zece ani. Și nu am să-l uit niciodată pe Matt, profesorul de matematică. Indiferent ce era în

meniu, Matt cerea același lucru în fiecare zi — un simplu sandviș cu unt de arahide pe o felie de pâine albă.

Într-o zi, m-am așezat la masă lângă Matt. Muream de curiozitate să aflu de ce comandă în fiecare zi același lucru.

„Ei, Matt", i-am zis, „văd că și azi ai comandat același sandviș ca de fiecare dată. Trebuie că-ți place mult untul de arahide, așa-i?"

„Nu chiar", îmi răspunse Matt.

„Atunci îl mănânci pentru că are proteine. E bogat în proteine", am zis eu.

„Nu m-am gândit niciodată la asta", spuse Matt.

„Ah, știu! Faci economie, nu? Untul de arahide e un prânz ieftin."

„Nu, supa e mai ieftină" replică Matt.

Deja simțeam că ridic tonul, în timp ce spuneam: „Uite ce e, Matt, tu comanzi un sandviș cu unt de arahide în fiecare zi, de peste zece ani. Nu ești înnebunit după gustul lui. Nu-l mănânci pentru valoarea sa nutritivă. Și poți să-ți permiți să comanzi orice altceva. Te mai întreb o dată. DE CE COMANZI UN SANDVIȘ CU UNT DE ARAHIDE ÎN FIECARE ZI A VIEȚII TALE?!!!!", am strigat.

Speriat, Matt și-a pus încet sandvișul pe farfurie, a privit în podea și a spus în final: „Pentru că asta am comandat întotdeauna." Apoi s-a întors la sandvișul său și... cu asta s-a încheiat conversația.

Renunțarea la zona de confort

Desigur, nu l-am întâlnit personal pe Matt niciodată. Dar trebuie să vă spun că am întâlnit o grămadă de „Matt" în viața mea. Se pare că sunt peste tot.

„Matt" sunt acei oameni captivi în propriile zone de confort, oameni care se lasă pradă obiceiurilor cotidiene, în loc să-și controleze tabieturile. „Matt" sunt oameni care de-abia se mișcă și care fac multe escale,

oameni care „își conduc viețile cu o disperare liniștită", după cum spunea Thoreau[1].

Toți avem zone de confort. Nu este nici un rău în asta. Dar, când devenim sclavii propriilor zone de confort, asta e cu totul altceva. Înseamnă să ne sufocăm în mod deliberat.

Vă amintiți de Mary Lou Retton? A cucerit medalia de aur la gimnastică, la Jocurile Olimpice din 1984. Astăzi, se numără printre cei mai solicitați oratori din țară, în domeniul motivațional. Subiectul prelegerilor sale? Renunțarea la zonele de confort.

Noi toți ne trăim viața în zone de confort, evitând situațiile de risc, precum și orice potențial eșec. Este foarte lipsit de pericol pentru noi așa. Dar, ca să înaintați, trebuie să vă părăsiți zonele de confort. Încercați ceva nou și vedeți dacă merge. Poate că da, poate că nu — dar nu veți afla niciodată, dacă nu încercați.

Un lucru e cert: câtă vreme vă aflați în zona de confort, nu evoluați. Sigur, este inconfortabil să ieșiți de acolo. Dar, credeți-mă, este singura cale de a progresa!

Cu ani în urmă, am vizionat un serial TV intitulat „Himera", cu John Travolta într-un rol de tinerețe. Filmul se baza pe povestea reală a unui băiețel, care a trebuit să trăiască într-un mediu complet sterilizat, deoarece sistemul său imunitar nu mai funcționa.

Doctorii îi construiseră un balon de circa 1 m^2, din plastic sterilizat, în care putea să trăiască. Tot ceea ce intra acolo trebuia sterilizat. Oamenii puteau să-l vadă și să-i vorbească prin acel balon transparent,

[1] Henry David Thoreau (1817–1862) — filozof și eseist american, adept al transcendentalismului și al libertății absolute; în lucrările sale, descrie viața simplă, apropiată de natură. (N. red.)

dar nu puteau niciodată să intre în lumea lui, de teama de a nu-i transmite vreun virus.

În finalul filmului, băiețelul se confruntă cu o alegere chinuitoare. El poate rămâne în acel balon, trăind ani de-a rândul... singur, izolat de restul lumii. Sau poate alege să părăsească balonul și să-și trăiască viața din plin, oricât de scurtă avea să fie aceasta.

Ce credeți că a ales? Să trăiască mai mult în zona sa sterilizată de confort? Sau mai puțin, dar mai fericit, în exterior?

Dumneavoastră ce-ați fi ales? Unde anume ați alege să trăiți?

Dar, mai exact, *unde vă aflați acum?*

Alegeți — prieten sau dușman?

Pentru cei care nu au văzut serialul, personajul lui Travolta a ales să părăsească siguranța balonului. El știa că, pentru *a-și trăi viața cu adevărat*, trebuia să renunțe la balonul protector și să-și trăiască viața riscând, indiferent de cât de scurtă ar fi fost.

Aceasta îmi amintește de o discuție pe care am avut-o cu ani în urmă cu Tommy Lasorda — managerul de la Los Angeles Dodgers —, în timpul filmărilor pentru un spectacol televizat pe care-l realizam. L-am întrebat pe Lasorda dacă avea copii, iar el mi-a spus că avea o fată și un băiat. Mi-a mai spus și că băiatul său murise cu câteva luni în urmă. I-am spus că-mi pare nespus de rău și i-am prezentat condoleanțe.

Apoi Lasorda mi-a spus ceva ce n-am să uit niciodată: „Burke, fiul meu avea cu puțin peste 33 de ani când a murit. Dar dacă Dumnezeu ar fi venit din Paradis în fața mea și mi-ar fi oferit posibilitatea de a alege între a avea un fiu care urma să-mi fie răpit de moarte înainte de a împlini 34 de ani și a nu avea nici un fiu, fiind astfel scutit de suferință, aș fi ales, fără

nici un fel de rezervă, să am un fiu. El nu mai este acum, dar nici eu și nici soția mea nu am renunța pentru nimic în lume la bucuria celor 33 de ani în care ne-a fost alături."

Povestea lui Lasorda este un exemplu perfect a următorului adevăr, universal valabil: durerea este o parte inevitabilă a vieții și, cu cât încercați mai mult să vă protejați împotriva suferințelor, cu atât mai mult veți reprima bucuriile simple pe care vi le oferă viața.

De la cocon la fluture

Mă întristez când văd oameni care se retrag din fața schimbărilor pe care le aduce tehnologia, în loc să le întâmpine cu bucurie. Se pare că din ce în ce mai mulți oameni fug de realitate, în loc să o înfrunte. Futuriștii de la Faith Popcorn au născocit chiar și un termen pentru a descrie acest fenomen — *cocooning*[1].

Important cuvânt, acest „cocon". E plăcut, ferit și cald acolo, înăuntru. Dar, dacă vi s-ar oferi posibilitatea de a alege între a vă opune schimbării, stând în coconul dumneavoastră, și a adopta schimbarea, transformându-vă într-un fluture minunat, ce ați alege?

Ca să-l citățm pe Aldous Huxley[2], „ignorarea faptelor nu le face mai puțin reale". Și adevărul este că tehnologia ne schimbă viața, munca și distracția — iar aceste schimbări se petrec mult mai repede în prezent decât oricând în trecut.

Întrebați-i pe managerii de la Smith Corona despre impactul tehnologiei. Smith Corona a fost liderul producătorilor de mașini de scris timp de peste 100

---

[1] A sta în interiorul unui cocon, a unei gogoși de mătase (engl.). (N. red.)

[2] Romancier, eseist, critic și poet englez (1894–1963); a scris peste 45 de volume. (N. red.)

de ani. Apoi, computerele personale au acaparat piața și, în 10 ani, începând cu 1983, mașinile de scris au fost înlocuite de 25 de milioane de computere. Iar în 1995 Smith Corona a fost obligată să-și declare falimentul.

Tehnologia este atât de puternică, încât poate crea industrii de miliarde de dolari, aproape peste noapte. Să ne gândim la telefoanele mobile... În 1983, nu exista nici un posesor de telefon mobil. Peste numai 10 ani, 16 milioane de americani cheltuiau anual zeci de miliarde de dolari pentru telefonia mobilă.

Deci, schimbarea se află în toate. Nu vă puteți ascunde de ea doar respingând-o sau ignorând-o. Este o constantă. Schimbarea în sine nu produce neapărat lucruri bune sau rele pentru oameni. Dar reacția oamenilor la schimbare poate produce, totuși, consecințe bune sau rele pentru ei.

Industria tutunului

Un exemplu clasic de oameni care suferă sau prosperă în funcție de reacția lor față de schimbare a existat chiar în apropierea mea, în Tampa, Florida.

La începutul secolului trecut, Tampa era recunoscută drept capitala mondială a țigărilor. De fapt, trei generații de muncitori trăiseră și lucraseră într-o mică, dar prosperă și agitată, zonă a orașului, numită Ybor City (pronunțată ee-bore city) după numele primului proprietar al fabricii de țigări.

Ybor City era, în anii '20, locație pentru mai mult de 60 de fabrici de țigări. Erau construite clădiri din cărămidă cu câte 4, 5 sau 6 etaje, ce adăposteau mii de imigranți care lucrau fiecare câte 10 ore pe zi, răsucind peste 100 de milioane de țigări anual.

Lucrătorii din fabricile de țigări puteau câștiga până la 20 de dolari pe săptămână (un salariu bun), iar banii susțineau alte sute de afaceri prospere în

Ybor City. Până în 1940, țigara era „regele", iar viața era prosperă în Ybor City.

După cel de-al doilea război mondial, proprietarii de fabrici au început să-i înlocuiască pe lucrători cu mașini care executau aceleași operațiuni într-un timp mult mai mic și la un preț mult mai mic. Și, lucrul cel mai avantajos dintre toate, mașinile nu făceau grevă. De asemenea, mașinile nu erau niciodată bolnave și nici nu cereau măriri de salariu.

Parcă pentru a agrava și mai mult situația, fumatul nu mai era considerat chiar o plăcere, așa încât înfricoșătorul spectru al schimbării se așezase la pândă pe străzile din Ybor City. Bărbații și femeile, care nu știau să facă altceva decât țigări, rămăseseră fără locuri de muncă.

Ipotecile puse asupra caselor ajunseseră să fie prescrise. Mamele începuseră să spele rufe cu ziua, iar bărbații se apucaseră de băut. Familiile s-au destrămat. Iar Ybor City s-a transformat în fantoma orașului aflat în plin avânt economic, care fusese cu 10 ani în urmă.

Inițiativă *versus* reacție

Mulți oameni buni au suferit când schimbarea a traversat Ybor City. Schimbarea poate fi devastatoare pentru oamenii care nu o văd venind sau pentru cei care nu admit că a sosit. Persoanele de tip reactiv din Ybor City (negativiștii care blestemau mașinile și tânjeau după zilele bune din trecut) sufereau cel mai mult.

Dar ce s-a întâmplat cu femeile și bărbații care s-au întors din război și au văzut anunțurile de pe pereții fabricilor? Le era, într-adevăr, mai rău, fiindcă rămăseseră fără acele slujbe prost plătite și fără perspectivă? Sau poate le era mai bine, pentru că acum erau *forțați să-și părăsească zonele de confort* și să caute noi oportunități, în domeniile nou apărute.

Oamenii cu inițiativă din Ybor City au văzut sfârșitul celor 10 ore de muncă zilnică în fabricile fierbinți și urât mirositoare ca pe o binecuvântare, nu ca pe un blestem.

Unii dintre ei au mers la colegiu (conform legii GI, aplicate după cel de-al doilea război mondial, veteranii primeau burse GI de studii din partea statului) și... după absolvire, au fost cei care au constituit forța de muncă pentru următorii 25 de ani (cei mai prosperi din istoria națiunii americane).

Alții au intrat pe piața noilor tehnologii performante și și-au ales locuri de muncă bine plătite, în cadrul unor companii cu evoluție rapidă, cum erau cele de utilități, de telefonie și de producție.

Unii au învățat o meserie și și-au găsit o muncă stabilă, ca tâmplari și instalatori.

Iar alții au făcut rost de suficienți bani pentru a deschide un restaurant, o farmacie la colțul străzii, o florărie, un magazin de îmbrăcăminte sau o bancă. Pentru ei, schimbarea nu a fost o simplă noțiune. Schimbarea a adus un aer proaspăt — a fost șansa de a spăla mirosul învechit de tutun de pe haine, odată pentru totdeauna.

Analizați-vă propria viață și întrebați-vă dacă v-ar plăcea să vă desprindeți de trecut și să începeți o nouă viață?

Învățați să iubiți schimbarea

Tom Peters, consultant în management pentru multe dintre cele 500 de firme din Fortune 500[1] și autor al cărții *In Search of Excellence* (*În căutarea excelenței*) — un best-seller extraordinar —, spunea: „Schimbarea este disruptivă. Dar nu contează. Trebuie să treceți

[1] Topul celor mai mari companii din Satele Unite, publicat anual de Revista Fortune. (N. red.)

prin asta orice ar fi. Suntem în era în care a învăța să-ți placă schimbarea reprezintă, realmente, singurul curs pentru supraviețuire."

Ați auzit vreodată vechea zicală: „Schimbarea este singura constantă"? Astăzi, mai mult ca oricând, aceasta este adevărată. Este ca povestea pe care îi place lui Steven Covey să o spună la începutul discuțiilor despre cartea sa, *Eficiența în 7 trepte sau Un abecedar al înțelepciunii*[1]:

O santinelă de pe un uriaș vas de luptă l-a alertat într-o noapte pe căpitan, pentru că vasul lor se îndrepta direct înspre o lumină aflată în depărtare. Imediat, căpitanul a trimis în noapte un mesaj: „Schimbați-vă traiectoria cu 10° spre sud."

Peste 10 minute a sosit răspunsul din partea luminii aflate în depărtare: „Schimbați-vă voi direcția cu 10° spre nord."

Enervat, căpitanul îi răspunse: „Eu sunt căpitanul acestui vas. Schimbați-vă direcția cu 10° spre sud."

După alte 5 minute veni, din nou, răspunsul: „Eu sunt un marinar de prima mână. Schimbați-vă voi direcția cu 10° spre nord."

Mânios, căpitanul trimise înspre lumină un ultimatum: „Îți cer să-ți schimbi direcția. EU CONDUC UN VAS DE LUPTĂ!"

Imediat veni și replica: „Vă recomand cu fermitate să vă schimbați voi direcția. Eu sunt farul."

Morala acestei povești e clară, nu-i așa? Tehnologia este farul și ar fi de-a dreptul insolent din partea noastră să-i cerem să încetinească și să se dea la o parte din drum, astfel încât noi să putem naviga direct înspre zona noastră de confort.

[1] Publicată la Editura ALL, București, 2000, 320 pag. (N. red.)

Dacă ați fi căpitanul unui vas de război, ce-ați face? Ați păstra direcția... sau ați schimba direcția?

Ei bine, fiecare dintre noi este căpitanul propriei vieți. Puteți alege schimbarea direcției, ca să supraviețuiți... și să prosperați datorită schimbării. Sau puteți alege să vă păstrați direcția și să plonjați direct în dezastru.

Așa cum spunea H. Jackson Brown Jr. în best-seller-ul său *Mic îndrumar pentru viață:* „Nu vă subestimați niciodată puterea de a vă schimba. Și niciodată nu vă supraestimați puterea de a schimba lumea."

4

Alegerea, nu șansa, vă determină destinul

Oportunitățile vă pot ieși în cale, dacă știți să vă plasați acolo unde apar oportunitățile.

ANONIM

Abraham Lincoln a îndurat în timpul vieții mai multă suferință decât oamenii obișnuiți. A crescut într-o sărăcie cruntă și a început să lucreze câte 10 ore pe zi încă de la vârsta de 7 ani. Iar viața nu i-a devenit mai ușoară nici la maturitate.

La vârsta de 22 de ani, a dat faliment în afaceri.

La 24 de ani, a eșuat din nou în afaceri.

La 26 de ani, iubita sa logodnică, Ann Rutledge, a murit.

La 27 de ani, a suferit o depresie.

La 29, 31, 34, 39, 46, 47 și 49 de ani a pierdut diverse alegeri.

Pe vremea când era președinte, s-a luptat din răsputeri din cauza Războiul Civil, a îndurat o căsnicie nefericită cu o femeie isterică, din cauza căreia aproape că a ajuns la faliment, și a suferit încontinuu din cauza fiului său favorit, Willie, care a murit înainte de a împlini 10 ani.

Și, totuși, în ciuda numeroaselor obstacole întâlnite în plan personal și profesional, Lincoln era, în general, un om optimist și cu un moral bun, căruia îi

plăcea să spună și să asculte anecdote în orice împrejurare. Când a fost întrebat cum anume a reușit să-și păstreze veselia în fața adversităților constante ale vieții, Lincoln a răspuns: „Am constatat că oamenii sunt exact atât de fericiți pe cât se decid să fie."

Același eveniment, alegeri diferite

Lincoln a înțeles că nu împrejurările ne determină neapărat fericirea sau tristețea, succesul sau eșecul, ci, mai degrabă, modul în care *alegem* să reacționăm în respectivele împrejurări.

Dacă ați fost vreodată blocat în trafic, atunci înțelegeți ce vreau să spun. Unii șoferi se enervează foarte repede, claxonează, țipă ori trântesc portiera mașinii. Alții transformă situația negativă într-una pozitivă — se relaxează în scaun, își pun o casetă (sau deschid o carte) și folosesc timpul pentru a învăța sau a se dezvolta, în loc să se vaite sau să se plângă. Același eveniment, alegeri diferite.

Cu ceva timp în urmă, am fost blocat pe un aeroport, după ce avionul de legătură fusese anulat. Tipul de lângă mine s-a plimbat ore în șir prin sala de așteptare, înfuriindu-se și înjurând pe toți cei implicați în traficul aerian. Până când ne-am îmbarcat în următorul avion, fața sa ajunsese să fie roșie ca racul. Probabil că avea tensiunea cu mult peste limita normală.

Știți ce am făcut eu? Am folosit acel timp pentru a nota niște idei la care mă tot gândeam. Acele idei au devenit, ulterior, schița acestei cărți! Același eveniment, reacții diferite.

Faceți planuri

Desigur, nu sunt atât de naiv încât să cred că există câte o zicală pentru fiecare lucru care ni se întâmplă. Și, cu siguranță, Dumnezeu ne-a oferit libertatea

de a ne alege propria cale. Dar și El are câte un plan pentru fiecare dintre noi, iar umilele mele opțiuni s-ar putea să fie sau nu în concordanță cu acel plan. Ori de câte ori mă înfurii pe mine însumi, îmi amintesc de o glumă pe care am auzit-o cu ani în urmă, în timpul unei predici.

„Știți cum îl puteți face să râdă pe Dumnezeu? Spunându-I planurile voastre."

Esența glumei este că există câteva lucruri pe care le putem alege și alte câteva care au fost deja alese pentru noi. De exemplu, nu putem alege cum să fie vremea. Această noțiune, de „vreme", a fost readusă în conștiința colectivă în 1992, când Uraganul Andrew a distrus o mare parte din Florida.

De asemenea, nu putem alege noi numărul orelor unei zile, nici când răsare sau apune soarele și nici când ne este dat să murim. Nu putem alege în toate aceste situații și într-un milion de altele asemenea, astfel încât ar trebui să nu ne mai preocupe aceste lucruri.

Dar, pe de altă parte, avem puterea de a alege modul în care răspundem acestor evenimente, nu-i așa? De exemplu, eu cunosc un cuplu care a ales să rămână în casa de pe plajă și „să se ridice odată cu furtuna", în momentul când a lovit uraganul Andrew. O alegere greșită.

În mod uluitor, ei au supraviețuit mâniei Uraganului Andrew, deși, la sfârșit, au ieșit din casă foarte speriați și foarte plini de respect față de înspăimântătoarea putere a Mamei Natură! Vă garantez că, la următorul uragan, ei vor fi primii care să evacueze casa, chiar de la primul semnal de alarmă!

Când am spus că „alegerea, nu șansa, vă determină destinul", m-am referit la sutele de mici alegeri pe care toți le facem zilnic, precum și la modul în care ne afectează viața acele alegeri.

Trăim și alegem

Fără îndoială, dreptul de a vă face propriile alegeri este unul dintre beneficiile vieții într-o societate liberă și prosperă. Este adevărat că sutele de alegeri pe care le facem zilnic par nesemnificative pe moment, ca, de exemplu, a alege pentru micul dejun între pâine prăjită și cereale.

Dar v-ați gândit vreodată, oare, că fiecare alegere, oricât de importantă sau neimportantă ar fi, are consecințele sale? În timp, fiecare dintre aceste mici alegeri va contribui la apariția unor consecințe semnificative.

Fumatul este un exemplu perfect. Dacă alegeți să fumați o singură țigară de-a lungul întregii vieți, consecințele vor fi nesemnificative. Dar dacă alegeți să fumați câte un pachet de țigări zilnic, timp de 30 de ani, consecințele se vor traduce în cancer pulmonar sau într-un fatal atac de cord.

Și, dacă stai să te gândești, ceea ce sunteți este determinat de alegerile pe care le faceți. „Spune-mi cu cine te însoțești, ca să-ți spun cine ești", obișnuia să-mi spună mereu mama mea. Și câtă dreptate avea!

La capătul vieții, dumneavoastră veți fi fost cel care a ales să valoreze mult sau puțin, să aibă o atitudine remarcabilă sau jalnică, să aibă prieteni care să-l stimuleze sau să-l descurajeze, să creadă în Iisus sau în Buddha, să muncească pentru sine însuși sau pentru altcineva.

De fiecare dată când faceți o alegere, este ca și cum ați face o depunere în bancă. În cele din urmă, în timp, toate aceste depuneri vor arăta cine sunteți, cum arătați, cum vă simțiți, ce faceți, unde locuiți și, în fine (dar nu în cele din urmă), *ce posedați și cât câștigați*!

Alegeți succesul

Louis L'Amour, prolificul autor care a scris o mulțime de romane despre vestul sălbatic, a rezumat astfel modul în care fiecare își poate contura propriul destin prin alegerile pe care le face:

„Până la un punct, viața omului este conturată de mediu, ereditate și de mutațiile și schimbările din lumea sa. Apoi, vine vremea când depinde numai de el cum își modelează lutul vieții, pentru a deveni ceea ce își dorește. Numai cei slabi își blamează părinții, rasa, timpul pe care-l trăiesc, lipsa norocului sau ironia sorții. Fiecare deține în sine puterea de a spune: *Astăzi sunt așa; mâine voi fi altfel.*

Înțelepciunea clară a lui L'Amour se reduce la următorul adevăr: alegerile au consecințe; dacă faceți alegeri bune, prosperați; dacă faceți alegeri nefericite, suferiți.

În cuvinte simple, dar elegante, și Biblia spune același lucru: „Culegi ce-ai semănat."

Oameni buni, vă rog să vă *respectați puterea de a alege*! Onorați-o, dezvoltați-o și exersați-o cu dragoste și cu înțelepciune. Puteți alege să fiți un bun soț și părinte... puteți alege să fiți supli și sănătoși... puteți alege să fiți pozitivi și receptivi.

Și, mai presus de orice, puteți alege să fiți liberi. Fără șefi. Liberi să vă fixați singuri programul. Liberi să câștigați atât cât valorați, în loc să valorați atât cât scrie în fișa postului.

Informație valoroasă, acțiune hotărâtă

Gândiți-vă pentru o clipă la alegerea pe care ați făcut-o deschizând această carte pentru a o citi. Tot atât de bine puteați privi la televizor sau răsfoi revista *People*, ca să aflați cele mai recente bârfe despre vedete.

Totuși, alegând să citiți această carte ați dovedit că doriți informație valoroasă, în locul amuzamentului poleit — și nu ați greșit. Într-o lume condusă de informație, informația valoroasă este atotstăpânitoare!

Știați că există mai multă informație într-un singur număr al ziarului *New York Times*, decât primea, în medie, o persoană de-a lungul întregii sale vieți în Anglia secolului XVII? Dar *nu contează ce știi, ci ce faci cu ceea ce știi*! Eu am numit asta *acțiune hotărâtă*.

Un exemplu perfect al capacității de a pune teoria în practică datează de 500 de ani și este cel al lui Christofor Columb, în timpul uneia dintre călătoriile sale în Lumea Nouă.

În 1504, Columb a ordonat echipajului său să acoreze pe țărmul Insulei Jamaica.

Lungul voiaj epuizase cea mai mare parte a proviziilor de la bord, iar oamenii lui Columb căutau cu disperare hrană și apă proaspătă.

Localnicii din Jamaica au refuzat, însă, să dea la schimb alimente. Columb i-a implorat și i-a amenințat inutil.

Ar fi putut alege calea armelor, dar știa că bătălia i-ar fi fost fatală, pentru că insula era dens populată, iar jamaicanii erau bine înarmați. Situația părea fără speranță!

Dar, într-o noapte, pe când își răsfoia jurnalul de navigator, Columb a descoperit o informație valoroasă — în câteva zile avea să aibă loc o eclipsă de lună.

Columb a meditat îndelung, încercând să urzească un plan care să fructifice această informație, pe care jamaicanii, mai puțin rafinați, nu o dețineau. El a elaborat un plan inteligent de *acțiune hotărâtă*, plan care i-a salvat cu adevărat viața, lui și echipajului său.

În ziua eclipsei, a organizat o întâlnire cu liderii triburilor jamaicane și i-a avertizat că, dacă vor continua să le refuze comercializarea alimentelor, nu va

avea încotro și va alege să-și folosească puterile magice, ascunzând luna de pe cer. Iar dacă vor refuza să le vândă produse și în următoarea zi, îi va cere soarelui să verse foc peste satele lor.

Locuitorii din Jamaica au râs de el și i-au ignorat amenințarea. Dar, în acea noapte, după ce a început eclipsa, locuitorii din Jamaica au privit cu uimire la luna care începuse să dispară încet-încet. Panicați, băștinașii s-au grăbit spre Columb, care a acceptat să le restituie luna, cu o condiție — să-i fie aduse provizii proaspete imediat.

Jamaicanii au acceptat fără ezitare oferta lui Columb și au rămas muți de uimire când luna a reapărut, conform promisiunii.

Alegerea bună și înțeleaptă

Ce credeți că s-ar fi întâmplat dacă legendarul Columb nu ar fi deținut informația despre eclipsă sau dacă ar fi deținut-o și n-ar fi făcut nimic cu ea? Fără îndoială, asta ar fi schimbat cursul istoriei.

Informația în sine este ca un întrerupător aflat în poziția „stins". Dar ce se întâmplă când adăugați acțiune informației? Poziția se schimbă rapid în „aprins", conexiunea se realizează și... avem lumină!

Un lucru e sigur.

Să aprindeți lumina și să terminați această carte, devenind independent într-o lume dependentă de slujbe, este alegerea dumneavoastră și numai a dumneavoastră.

Fie ca restul informației din această carte să vă ajute să alegeți înțelept și bine.

partea
a II-a

Un viciu american
– falimentul –

5

A fi falit nu e o glumă!

Abia când izvorul e secat, aflăm cât de prețioasă e apa.

BENJAMIN FRANKLIN

Vă spun, din proprie experiență, că a fi falit nu e o glumă.

Știu asta, pentru că am fost în această situație, dragi prieteni.

Forrest Gump spunea: „A fi tâmpit nu e o cutie cu ciocolată." Iar eu vreau să vă spun că nici a fi falit nu e o cutie cu ciocolată. Dar știți ce este?

O cutie cu facturi neplătite!

Puneți-vă în locul meu. Cum v-ați simți, dacă n-ați avea serviciu (având în schimb datorii de 200.000 de dolari), încercând să întrețineți un băiețel de 2 ani și o soție însărcinată? Să nu mai vorbim de nopțile nedormite!

Cu banii luați din vânzarea unor lucruri personale, am închiriat, în 1985, o garsonieră mobilată. Mașina familiei era, pe vremea aceea, un Datsun lovit și ruginit, cârpit de mine pe alocuri.

Banii erau puțini — așa de puțini, încât nu-mi permiteam să dau 150 de dolari pe lună pentru asigurarea de sănătate, chiar dacă soția mea era însărcinată.

Din rău în mai rău

Ați ghicit! Soția mea, Debbie, a început să aibă contracții cu câteva săptămâni înainte de termen. La 20 de minute... apoi la 10... Era lucru sigur! Am ajuns la spital tocmai la timp pentru ca Debbie să-l nască pe cel de-al doilea fiul al nostru, Nathen — cu nouă săptămâni înainte de termen.

Cântărea numai 1,3 kg și a avut nevoie de îngrijire permanentă timp de o lună, înainte de a-l putea aduce acasă.

Am mulțumit lui Dumnezeu în fiecare zi pentru că fiul nostru a trecut prin această încercare grea, fără să rămână cu vreun efect secundar sau cu probleme pe termen lung. Sunt încântat să vă spun că astăzi este mai sănătos ca un armăsar, este foarte talentat și are cea mai bună condiție fizică dintre cei patru copii ai noștri.

Dar mie și lui Debbie ne era teamă să ne gândim la săptămânile care urmau aducerii lui Nathen de la spital. Nu din cauza stării sale de sănătate. Nathen era bine. Adevărul e că Nathen era cea mai mică problemă a noastră.

O cutie de pantofi plină cu facturi

Situația noastră fiscală ne speria. Facturile pentru serviciile de sănătate acordate lui Nathen veneau... și tot veneau. Le-am pus pe toate într-o cutie de pantofi. Iar ele au umplut și o a doua cutie, înainte de a se termina de adunat. Până la suma de *peste* 50.000 de dolari!

Da! Acum datoram peste 250.000 de dolari, când eu nu putusem face rost de 150 de dolari, ca să plătesc asigurarea de sănătate! Cam aici mă aflam — punând lacătul în urma unei afaceri convenționale care eșuase (un magazin de telefoane mobile), ascunzându-mă de creditori... Și era de așteptat să fac rost de 50.000 de dolari?! De necrezut! Astăzi sunt mândru să vă spun că, până la urmă, am plătit toate facturile, după ce am reușit pe cont propriu, implicându-mă într-o afacere neconvențională. Dar despre asta voi vorbi mai târziu.

A fi falit înseamnă...

Vă reamintiți toate acele definiții, gen „Fericirea este...", care circulau cu câțiva ani în urmă? De exemplu, „Fericirea este un cățeluș adormit" sau „Fericirea este un foc fierbinte într-o noapte rece."

Dar am și eu niște definiții pentru „a fi falit":

A fi falit înseamnă să atingi la limita de creditare a contului tău de card.

A fi falit înseamnă să închiriezi în loc să fii proprietar, pentru că nu-ți poți permite plata avansului.

A fi falit însemnă să renunți să mai mergi la cinema ca să vezi un film extraordinar, pentru că este mai ieftin să închiriezi o casetă video.

A fi falit înseamnă să amâni (din nou!), pentru anul următor, concediul atât de necesar.

A fi falit înseamnă să te trezești noaptea, întrebându-te cum vei reuși să plătești chiria.

Dar iată definiția perfectă pentru „a fi falit":

A fi falit înseamnă să alegi să te îngropi și mai mult în datorii, în loc să trăiești fără ele.

Prăbușirea financiară cauzată de creditele accesibile

Fără nici o îndoială, la originea „falimentului epidemic" care a cuprins această țară stă un „virus" foarte contagios, numit „credit accesibil".

Dar să privim America de dinaintea apariției acestui virus și să vedem ce s-a întâmplat, odată ce boala a început să se răspândească.

Era ceva obișnuit ca, atunci când îți doreai ceva, să muncești din greu și să faci economii, până când strângeai suficienți bani ca să poți plăti. Și, până în anii '50, acesta a fost modul în care cei mai mulți americani și-au achiziționat bunurile.

Psihologii numeau aceasta „satisfacție amânată". Trebuia să fii foarte disciplinat vreme de multe luni, chiar și ani, ca să poți cumpăra ce-ți doreai. Iar cei mai mulți au învățat să trăiască fără bunuri de prisos. Fiecare trăia după propriile posibilități.

Sigur, dacă aveai un loc de muncă bun, puteai lua un împrumut, ca să-ți cumperi o casă. Ori o mașină nouă. Poate și un frigider sau o mașină de spălat ori un uscător pe credit, de la Sears[1]. Dar cam asta era tot.

Însă, în 1952, Americii i-a fost prezentată o nouă modalitate de a cumpăra. În locul lui „Economisiți acum și cumpărați mai târziu", noul concept îi încuraja pe consumatori astfel: „Cumpărați acum și plătiți mai târziu." Tot ceea ce trebuia să faci era să înmânezi vânzătorului o bucată de plastic numită „carte de credit" și... *voila*! Puteai avea acum, pentru a munci apoi din greu ca să plătești.

Inutil să spunem că americanii au alergat spre cărțile de credit ca peștii spre apă. Satisfacție imediată. Nu era grozav? Întreaga țară s-a îngrămădit în acest tren. Fiecare adult care muncea avea câte o carte de credit sau două... sau cinci! Plăteai cu cărțile de credit pentru benzină, mobilă, bilete de avion sau orice

[1] Sears, Roebuck and Co., lanț de magazine existente pe tot teritoriul Statelor Unite, care s-a extins de-a lungul întregului secol XX și în care se comercializează cu amănuntul o foarte vastă gamă de bunuri de larg consum. (N. red.)

altceva îți doreai. Știu asta, pentru că am trăit-o! Pe vremea când eram falit, am reușit să cheltuiesc 1.000 de dolari numai pe produse alimentare și delicatese — iar asta s-a întâmplat la o benzinărie!

Întreaga țară a devenit victima remarcii lui Oscar Wilde: „Singura cale de a scăpa de ispită este de a ceda ispitei." N-a mai trecut mult până când americanii au ajuns să trăiască peste propriile posibilități.

Potrivit ziarului *USA Today*, 40% dintre americani (adică 4 persoane din 10) *cheltuiesc mai mult decât câștigă!!* Cum fac asta? Spunând: „TRECE-O ÎN CONT!" Nu-i de mirare că oamenii sunt falițI.

Astăzi, datoriile făcute prin intermediul cărților de credit au devenit o epidemie națională. Suntem o națiune de 265 de milioane de locuitori, cu... 800 de milioane de cărți de credit în circulație. Numai în anul 1994 americanii au cheltuit aproape 500 de miliarde de dolari prin cărți de credit!

Desigur, este minunat și la modă să achiți facturile lunare cu un card. Dar realitatea este că mulți dintre noi nu o fac. Plătim numai până la limita de creditare. Singura problemă este că — la dobânzile de 15% și chiar 20% practicate pentru banii cheltuiți — singurele care progresează sunt instituțiile de creditare (care se comportă ca niște bandiți).

Vă mai amintiți definiția mea pentru „a fi falit"?

A fi falit înseamnă să alegi să te îngropi și mai mult în datorii, în loc să trăiești fără ele.

Cu 40% din populație cheltuind peste posibilități, este evident că americanii aleg să se îngroape și mai mult în datorii, în loc să le evite, nu-i așa? Este trist că în America, cea mai bogată țară din lume, milioane de oameni se irosesc în ruină!

Să nu mă înțelegeți greșit. Nu spun că fiecare ar trebui să plătească în numerar pentru orice. Și eu am

o ipotecă și câteva cărți de credit. Ceea ce vreau să spun este că un credit mic este ca o pernă de catifea — îți poate asigura confortul sau te poate sufoca. Depinde ce faci cu ea: uzezi sau abuzezi de ea.

Dacă sunteți ca cei mai mulți americani, vă îngropați capul din ce în ce mai adânc în perna de catifea. Un studiu realizat de Merrill Lynch arată că americanul de 50 de ani are, în medie, economii de numai 2.300 de dolari.

Însă experții spun că trebuie să economisești în timpul vieții active cel puțin 1 milion de dolari, pentru a beneficia la pensie de 50.000 de dolari anual. Și, totuși, cei mai mulți americani nu au în bancă nici măcar 3.000 de dolari! E rușinos! Și NU există nici o scuză pentru asta!

Cum ne afectează falimentul

Nu spun că banii sunt cheia fericirii. Dar, cum spune un prieten de-al meu, „cu cât ai mai mulți bani, cu atât e mai ușor să ajungi la cheia fericirii".

Ați încercat vreodată să vă gândiți la cât de mult ne afectează consecințele falimentului? E mai rău decât credeți. E devastator!

A avea probleme financiare înseamnă a avea mai mult stres, mai multe dispute cu soția, mai multe boli, accese de depresie, supărări, temeri... Da, mult mai multe temeri!

Ați auzit vreodată povestea lui Big Jake? Eu mă gândesc întotdeauna la povestea aceasta, ori de câte ori aud pe cineva că are probleme financiare.

Se spune că un comis voiajor s-a oprit, odată, în bodega unui orășel, pentru a-și potoli setea după o zi grea de călătorie. Deodată, un om îngrozit a dat buzna în tavernă, strigând: „Fugiți și salvați-vă viața! Vine Big Jake!" În vreme ce oamenii fugeau în toate părțile, un bărbat uriaș intră lovind cu piciorul ușa

din față, aruncă mesele și scaunele în lături, îl înșfăcă de guler pe comis voiajor și urlă: „Dă-mi de băut! ACUM!"

Îngrozit, comis voiajorul alergă în spatele barului și-i dădu uriașului un pahar plin cu whisky. Uriașul îl bău dintr-o înghițitură, apoi începu să muște din sticlă.

Aproape paralizat de groază, comis voiajorul se bâlbâi: „Pot să vă mai aduc ceva de băut?"

„Nu. Trebuie să fug", mormăi uriașul. „N-ai auzit că vine Big Jake?"

Ei bine, când aveți probleme financiare e ca și cum v-ați fi întâlnit cele mai negre temeri. Și totuși, când se pare că lucrurile n-ar putea sta mai rău, aflați că, de fapt, Big Jake nu a sosit încă!

Noi toți avem zile înnegurate în viață. Asta face parte din existența fiecăruia, fie că vă place, fie că nu. Dar când ai bani e mult mai ușor să rămâi „uscat", pentru că îți poți permite să repari acoperișul sau să-ți cumperi o umbrelă. Așa cum spunea actorul de comedie Joe E. Lewis, „un singur lucru nu pot cumpăra banii — sărăcia!"

Din fericire, falimentul este o situație temporară

Desigur, nu-i o rușine să ai probleme financiare. Dar e dezonorant să le menții și să le *accepți* ca mod de viață. Mai ales dacă locuiești în America!

Dacă vreți cu adevărat să rupeți cercul vicios al problemelor financiare, puteți, pentru că ele sunt temporare. Nu este o pedeapsă pe viață, decât dacă acționați ca și cum ați fi propriul dumneavoastră judecător și vă auto-condamnați.

Știți de ce oameni din întreaga lume trec ilegal frontierele noastre, călătorind pe plute improvizate, prin apele pline de rechini? Pentru că preferă să aibă probleme financiare dar să fie liberi, decât să fie săraci și înrobiți!

Și nu degeaba îl numesc „pământul făgăduinței"!

Ați obosit să fiți falit? Vă e milă de propria persoană? Ei bine, vreau să vă spun că există o mare, MARE, diferență între a fi falit și a fi sărac. Pentru a înțelege pe deplin această diferență, tot ce trebuie să faceți este să răspundeți la această întrebare: „Cum v-ați simți, dacă nu ar exista nici o speranță de a scăpa de problemele financiare?"

Depresia și nefericirea v-ar fi tovarăși permanenți, nu-i așa?

Se prea poate să fi avut uneori probleme financiare în trecut; poate veți mai avea și în viitor; dar când această condiție devine permanentă, ea se transformă în sărăcie.

Sărăcia este constantă.

Sărăcia este sufocantă.

Sărăcia este permanentă.

Vedeți dumneavoastră, eu înțeleg perfect cum îi afectează sărăcia pe oameni, pentru că am crescut înconjurat de sărăcie. Înainte de a împlini 14 ani și a mă muta în Statele Unite, mi-am petrecut copilăria în Jamaica și Ecuador, unde sărăcia era regula, și nu excepția.

Ani de-a rândul, am văzut sărăcia în fiecare zi — sărăcia adevărată, nemiloasă, necruțătoare — și nu i-aș dori-o nici celui mai mare dușman al meu!

Este esențial ca, înainte de a vă plânge de lipsa oportunităților actuale în această țară, să priviți ce piedici trebuie să înfrunte milioane de oameni care trăiesc în afara Americii de Nord!

Vă amintiți de vechea zicală, care spune că „mi-era milă de mine că nu aveam pantofi, până când am întâlnit un om care nu avea picioare"?

Ei bine, înainte de a vă plânge de milă pentru că sunteți prea sărac ca să vă permiteți o pereche de pantofi noi, să vedem cum îi amputează pe oameni adevărata sărăcie.

6

„A fi falit" *versus* „a fi sărac"

Am pus pariu cu viața pe un penny,
Că am să învăț ce este teama.
Cu condiția ca orice răsplată i-aș cere vieții
În schimb, ea să îmi dea.

ANONIM

„Dacă vreți să aflați despre apă, nu întrebați un pește", obișnuia să spună celebrul critic Marshall McLuhan, atunci când opiniile sale erau contestate de vreun „expert" în domeniu. Experiența îl învățase pe McLuhan că, atunci când oamenii se apropie prea mult de ceva, ei nu se mai pot retrage ca să privească obiectiv.

Același lucru se poate spune și despre Statele Unite — „pământ al făgăduinței" pentru milioane de străini.

Deci, „dacă vreți să aflați câte ceva despre oportunități, nu întrebați un american".

Ziarele și jurnalele de știri sunt pline de vești triste despre destine nefericite, concedieri și despre micșorarea pieței de forță de muncă. Adevărul este că oportunitățile ne înconjoară precum apa înconjoară peștii. Noi reprezentăm numai 6% din populația globului, dar suntem cea mai bogată națiune și suntem, de departe, cel mai mare consumator din lume.

Dacă nu ați găsit un produs sau un serviciu pe care să-l vindeți americanilor, înseamnă că nu ați căutat

îndeajuns. În realitate, japonezii, chinezii, germanii și toți ceilalți se înghesuie unii peste alții, încercând să-și imagineze ce anume vor cumpăra americanii în viitor.

Prin comparație cu cei mai mulți oameni din lume, noi am reușit.

Totul e relativ

Știați că numai 5% din economia Statelor Unite hrănește și oferă adăpost fiecărui american azi? Asta înseamnă că restul — adică 95% — este alcătuit din *produse și servicii neesențiale*, multe dintre ele neexistând cu 10 ani în urmă.

Imaginați-vă. Numai 5% din economie poate și ne acoperă *nevoile de bază* — hrană și adăpost. Restul e folosit pentru cumpărarea lucrurilor care ne fac plăcere. Sau ne oferă un anume statut. Adică, chiar avem nevoie de o mașină nouă ca să supraviețuim? Sau de un televizor? Ori de două televizoare, așa cum au cei mai mulți americani? Și așa mai departe...

Ceea ce face America de Nord atât de bogată este maniera de a risipi banii, cumpărând lucruri pe care le dorim, dar de care nu avem cu adevărat nevoie — ca, de exemplu, o tunsoare de 20 de dolari, o cină de 50 de dolari și o pereche de pantofi de tenis de 100 de dolari.

Nu spun că nu avem oameni săraci în America. Avem. Dar este *o sărăcie relativă*, comparativ cu sărăcia absolută. Iată un exemplu simplu: orice american sănătos la cap va fi cu greu convins să moară de foame. Puteți spune același lucru despre Somalia?

Există oameni fără adăpost în orașele noastre, dormind pe străzi, în cutii de carton? Da.

Există copii care se duc la culcare nemâncați, în fiecare noapte? Din păcate, da.

Și există familii care trăiesc uneori câte două sau trei, în case părăsite fără apă curentă și lumină? Din nou, da.

Ei bine, aceste situații sunt triste. Chiar tragice. Dar foarte puțini vor afirma că situația lor este lipsită de speranță.

Sunt falițI, da.

Trăiesc într-o sărăcie relativă, da.

Dar nu într-o sărăcie absolută.

Să fim realiști! Ați auzit vreodată, în această țară, că cineva a plutit în derivă către Haiti, cu speranța într-o viață mai bună? Câți americani traversează înot, în miez de noapte, Rio Grande, ca să-și găsească de lucru ca servitori în Mexic?

Dați-mi voie să vă spun eu ce este *sărăcia absolută*. Venitul mediu în Haiti este de 250 de dolari anual. 250 DE DOLARI PE AN! Credeți că va crește la 600 de dolari în anul viitor și la 1.000 de dolari în următorul an? Nici o șansă! Aceasta este sărăcia absolută, simplă și adevărată.

A vedea înseamnă a crede

Așa cum am mai spus, am crescut în locuri în care sărăcia era regula, nu excepția. În Ecuador, cel puțin jumătate din populație trăiește într-o sărăcie absolută — adică milioane de oameni merg la culcare, literalmente, fără să fi mâncat ceva.

Familia mea a fost norocoasă. Deși tatăl meu a pierdut milioane de dolari peste noapte, când guvernul comunist a lui Fidel Castro a preluat Cuba, a reușit, totuși, să ne ofere confortul unei vieți peste medie.

Dar am crescut înconjurat de sărăcie. Îmi amintesc că mă jucam cu băiatul unui agricultor din Ecuador. Familia sa trăia într-o baracă din șipci. Nu aveau curent electric, nici apă potabilă ori instalații sanitare sau aragaz, iar ziua se împrăștiau care-ncotro.

Trăiau înconjurați de „case" ca a lor. Este adevărat că 80% (poate chiar mai mult) din casele de la oraș erau cocioabe. Vedeți dumneavoastră, în America de Sud sărăcia nu este un lucru de care să te rușinezi sau pe care să-l negi. E doar sărăcie. Sărăcia crudă, nesfârșită, absolută.

Desigur, de sărăcie scapă prea puțini. Unul dintr-un milion de atleți va deveni vedetă. Una dintr-o mie de fete drăguțe se va mărita cu un soț bogat. Dar majoritatea s-a născut, trăiește și va muri în sărăcie.

Prin comparație cu alte țări, „săracii" noștri o duc bine

Potrivit Biroului de Evidență a Populației, în Statele Unite trăiesc aproape 40 de milioane de săraci. Oh! Asta înseamnă mult. Și atunci, de ce aud mereu că America are cel mai ridicat standard de viață din lume?

Nu este din cauza acestor numeroși săraci, ci din cauză că Biroul de Evidență a Populației definește cuvântul „sărac" astfel încât include o diversitate de oameni, care de altfel se descurcă binișor comparativ cu restul lumii!

Priviți următoarele date, despre așa-numiții „americani săraci":

- Biroul de Evidență a Populației definește drept „american sărac" o familie de patru persoane care are un venit mai mic de 14.000 de dolari pe an (comparativ cu 600 de dolari pe an, pentru cei mai mulți chinezi!);
- aproape 40% din „americanii săraci" locuiesc în propriile case;
- „americanul sărac" mediu trăiește în spații de două ori mai mari decât japonezul mediu și de patru ori mai mari decât rusul mediu;

- aproape trei din patru „americani săraci" au mașină;
- peste 90% din „americanii săraci" au cel puțin un televizor color;
- departe de a fi subnutrit, „americanul sărac" mediu este mai degrabă supraponderal, comparativ cu americanul din clasa de mijloc.

Și asta e un fel de sărăcie, nu-i așa? Dar adevărul este că, în comparație cu restul lumii, americanii săraci o duc bine. Și vestea bună e că americanii săraci nu trebuie să rămână așa.

„A fi falit" *versus* „a fi sărac"

Amintiți-vă că, prin comparație cu sărăcia, care este permanentă, falimentul este temporar. Nu voi uita niciodată cum Debbie, soția mea, și cu mine eram înglodați în datorii până peste cap și pierdusem aproape și ultimul dolar; cum am închiriat o mică garsonieră; conduceam o mașină veche, ruginită; nu aveam asigurare de sănătate; aveam, în schimb, o datorie de 250.000 de dolari și cântăream 22 kg peste greutatea normală. Eram falit și cu moralul la pământ, dar nu eram săraci și fără speranță.

Știți, eu am crezut din tot sufletul că, într-o zi, într-un fel, cumva, familia mea va avea bani. Și o casă. Și un viitor luminos pentru noi și copiii noștri.

Chiar dacă ați trăit perioada Marii Recesiuni — cea mai grea perioadă din istoria țării noastre din punct de vedere economic —, tot ați dus-o mai bine decât cei mai mulți locuitori din Ecuador sau Haiti sau Ruanda sau Somalia sau chiar din Rusia. Sărăcia este o regulă în aceste țări, nu o excepție — la fel ca în multe alte țări ale globului.

Credeți că sunt multe sau puține șansele ca cetățenii săraci să aibă un trai mai bun în țările lumii a tre-

ia? Aproape nici una, nu-i așa? Pe de altă parte, America e plină de oportunități. Oportunitățile se află pretutindeni în jurul nostru. Dar totul are un preț, oameni buni. Nimeni nu ne oferă pe tavă ceea ce ne dorim. Trebuie să acționăm noi înșine.

Ei bine, Declarație de Independență nu v-a dat și *dreptul la fericire*. Ci doar dreptul să *aspirați la fericire*. La fel, inițiativa personală nu vă dă *dreptul la bogăție*, ci *dreptul să aspirați la bogăție!*

Prețuiește ceea ce ai

Este ca în povestea pe care Rich Devos, co-fondatorul firmei Amway, o spune în bestseller-ul său, *Crede!* Un individ solicită ajutor unui agent imobiliar, pentru a-și vinde casa. Agentul imobiliar vine, măsoară pe ici pe colo, își face câteva notițe și îi spune proprietarului să-și citească anunțul în ziarul de sâmbătă.

Destul de sigur pe sine, proprietarul cercetează în sâmbăta următoare toate anunțurile de la secțiunea imobiliară și găsește următorul text:

„Casă de vis, 4 dormitoare, 3 băi, teren 40 hectare. Zonă cu școli bune și centre comerciale. Piscină acoperită. Multiple facilități. Trebuie văzută, ca să vă convingeți. Sunați pentru vizionare."

Imediat, proprietarul îl sună pe agentul imobiliar și îi strigă: „Tocmai am citit anunțul dat pentru casa mea și vreau să-mi retragi imediat oferta de pe piață!"

„Am spus ceva greșit în anunț?", întrebă agentul uimit.

„Nu", replică proprietarul, „deloc. Dar când am citit anunțul, mi-am dat seama pe loc că dețin deja casa la care am visat mereu."

Ca și acestui proprietar, uneori e necesar să ni se reamintească faptul că nimic nu e mai bun decât ceea ce avem în propria curte.

Un noian de oportunități

Când îi aud pe politicieni și pe liderii de sindicat vorbind despre necesitatea mai multor locuri de muncă, îmi vine să urlu. A încerca să susții financiar industriile muribunde, astfel încât să nu se piardă locurile de muncă, este ca și cum ai încerca să lipești frunzele moarte de copaci, pentru ca vara să nu se sfârșească. Vă amăgiți!

Răspunsul față de concedieri nu se află în crearea unor locuri de muncă sigure. Să fim realiști! Locuri de muncă sigure nu mai există (dacă au existat vreodată cu adevărat). Răspunsul se află în creșterea numărului celor care să lucreze pentru ei înșiși — să se auto-angajeze, în loc să se angajeze în slujba altcuiva.

Asta înseamnă că oricine are un loc de muncă ar trebui să-și dea mâine demisia și să înceapă o afacere pe cont propriu? Cu siguranță că nu, pentru că mereu vor exista oameni care să dorească să muncească pentru altcineva. Unii nu au încredere în sine sau ambiție ori dorința de a încerca ceva pe cont propriu.

Pe de altă parte, este adevărat că locurile de muncă au și un efect pozitiv în sistemul liberei inițiative. Nu cunosc nici un om de afaceri de succes sau vreun antreprenor care să nu fi lucrat pentru altcineva la un moment dat (așa cum nu știu pe nimeni care să se fi întors să lucreze pentru altul).

Pentru mine, un loc de muncă nu reprezintă un scop în sine. În cazul cel mai bun, un loc de muncă este o treaptă necesară între a avea un șef și a fi propriul tău șef.

Pentru angajații ambițioși, întreprinzători, un loc de muncă poate avea rolul unei ucenicii. Când ai o slujbă, câștigi bani și înveți, în același timp. E ca și cum ai fi plătit pentru a merge la școală. Extraordinar!

De remarcat că un loc muncă e la fel de bun ca persoana care-l ocupă, nu-i așa? Deci, trebuie să subli-

niem faptul că, dacă sunteți performant la locul de muncă, aceasta vi se datorează dumneavoastră, și nu slujbei în sine. Dumneavoastră aveți valoare pe piața forței de muncă, nu slujba.

De aceea, le spun oamenilor care ocupă un post că e bine să-și vadă de treabă și să caute mereu oportunități. După cum spunea un antreprenor de succes, „nu există slujbă de perspectivă; perspectiva stă în cel care ocupă slujba".

7

Sunteți un învins sau un învingător?

Când un arcaș ratează ținta, el se întoarce către sine pentru a căuta greșeala. Eșecul nu i se datorează niciodată țintei. Deci, pentru un scor mai bun, perfecționați-vă pe voi înșivă.

GILBERT ARLAND

În drum spre muncă, trec în fiecare dimineață pe lângă un panou care ilustrează adevăratul caracter american — și îmi pare rău că trebuie să spun asta.

Panoul arată cinci bebeluși care stau plângând unul lângă altul. Fiecare arată cu degetul către cel din dreapta sau din stânga sa. Iar textul sună astfel:

CHIAR AȘA, AMERICA...
MEREU E VINA ALTUIA!

Habar n-am cine a plătit acest panou. Dar când am să aflu, am să donez bani ca să-l mențină mai mult timp afișat acolo. Ei bine, trebuie să recunoaștem că devenim o națiune de plângăreți — o țară locuită de ceea ce eu numesc „victime voluntare".

Jocul victimei

Jocul victimei voluntare este un joc dezagreabil, care va înlocui baseball-ul ca joc național. Are un milion de variante, dar toate se regăsesc în următoarea formulare:

„SĂRACUL DE MINE! PENTRU CĂ SUNT O VICTIMĂ, LUMEA ÎMI E DATOARE CU O VIAȚĂ."

Acest mod de a gândi îmi amintește de niște benzi desenate, în care Snoopy stă în ploaie, fiindu-i foarte milă de el însuși. El spune: „Nu e nimic mai patetic decât un cățeluș stând în ploaie."

Cu o umbrelă în mână, Lucy trece pe lângă el, îl privește și-i spune: „Nu e nimic mai patetic decât un câine prea prost ca să se adăpostească de ploaie."

În cadrul final, Snoopy stă tot în ploaie, trist și singur, și spune: „În orice caz, sunt patetic."

Marion Rudin Frank, psiholog la un spital din Philadelphia, spune despre nemulțumiții cronici: „Deplângându-și soarta în mod repetat, ei se victimizează, iar asta nu este altceva decât auto-sabotaj."

Ca și cum n-ar fi destul de rău, nemulțumiții atrag alți nemulțumiți. Ați auzit proverbul: „Nefericirii îi place să aibă tovarăși", nu-i așa? De aceea sunt atât de multe subiecte care se dezbat la Clubul Nemulțumiților și de aceea eu refuz să mă asociez cu negativiștii.

Adevărul este că victimele voluntare nu vor *cu adevărat* să își rezolve problemele, pentru că nu îi interesează *cu adevărat* soluțiile. Rolul de victime voluntare le absolvă de orice responsabilitate de a rezolva problemele. În plus, ele se bucură în taină de atenția ce li se acordă atunci când se plâng.

Desigur, este bine să ne exprimăm uneori nemulțumirile și să ne exteriorizăm deprimarea. Toți facem asta, din când în când. Ne folosește pentru a ieși din rutină. Dar, s-o spunem sincer, *jocul de-a victima nu rezolvă niciodată nimic*. Tot ce face e să mai pună niște paie pe foc. La un moment dat, trebuie să vă treziți, să vă scuturați și să vă rezolvați problemele.

Viața e nedreaptă

Desigur, știu că se întâmplă ca unii dintre cititori să gândească despre sine: „Da, dar pune-te nițel în pielea mea! Viața e nedreaptă, Burke. Părinții mei au divorțat când eram eu mic. Eram mereu faliți, pe vremea copilăriei mele. Am crescut într-un mediu nefavorabil. Am avut întotdeauna probleme cu greutatea..." și așa mai departe.

Unde se arată în Constituția Statelor Unite că aveți dreptul dat de Dumnezeu să vă plângeți de milă? Nici măcar nu e un drept; este o justificare pentru neasumarea responsabilității propriilor acțiuni!

Nimeni n-a spus că viața e dreaptă. Fără îndoială, există și oameni care au mari obstacole de depășit. Să spunem că vă stă în cale un noian de piedici. Dar sunt convins că ați beneficiat și de unele conjuncturi favorabile. Pentru început, trăiți în Statele Unite ale secolului XX. Miliarde de oameni din lumea întreagă ar schimba locul cu dumneavoastră într-o secundă. Așa că, nu mai luați existența în această minunată țară ca fiind de la sine înțeleasă!

Iar dacă credeți că v-ați lovit de mari obstacole în viață, atunci ascultați povestea unui bărbat pe nume W. Mitchell. Apoi, probabil că lucrurile nu vor mai părea, la urma urmei, atât de rele.

Într-o noapte rece și umedă, W. Mitchell s-a răsturnat de pe motocicletă, iar rezervorul său de benzină s-a spart. Motorina s-a aprins, iar Mitchell s-a ales cu arsuri de gradul III pe 65% din corp. Ulterior, în spital, a avut dureri permanente. Nu putea să ducă lingura la gură, nu putea da un telefon sau merge la baie fără ajutor.

Au fost necesare 16 operații și sute de ore de terapie dureroasă, pentru ca Mitchel să se recupereze, astfel încât să se poată întoarce la muncă. Spre meritul său, cu toată durerea și suferința, Mitchell și-a pi-

lotat propriul avion după numai patru luni de la accident! În ciuda cicatricelor de pe față și a capacității limitate de a-și mișca mâinile, s-a asociat cu un grup de prieteni și au înființat o companie pentru comercializarea sobelor cu lemn, firmă care a devenit unul dintre cei mai mari angajatori din Vermont. Ce curaj!

Povestea unui succes, nu-i așa? Stați puțin, pentru că nu s-a terminat. La patru ani după accidentul de motocicletă, avionul lui Mitchell s-a prăbușit, iar acesta și-a zdrobit coloana vertebrală. A rămas paralizat de la mijloc în jos, pentru tot restul vieții. Ce nedreptate! După toată durerea, suferința, obstacolele și limitările — credeți, oare, că Mitchell și-a spus: „La ce bun! Cineva trebuie să preia totul în locul meu. Eu cedez"?

Nici gând. Din scaunul său cu rotile, a candidat la funcția de primar și... a câștigat! A candidat chiar și pentru Congresul Statelor Unite. Știți care era sloganul său? „Nu doar o altă față zâmbitoare!" Asta înseamnă să transformi negativul în pozitiv.

A mers înainte, s-a îndrăgostit, s-a căsătorit și a absolvit și un masterat. Când a fost intervievat de ziarul *The Today Show*, el a răspuns: „Înainte de a fi paralizat puteam face 10.000 de lucruri. Acum pot face numai 9.000. Pot fie să stărui asupra celor 1.000 pe care le-am pierdut, fie să-mi concentrez atenția asupra celorlalte 9.000 care mi-au rămas."

Data viitoare când veți mai cădea în capcana rolului de victimă voluntară, amintiți-vă de Mitchell. Și dacă nici această imagine nu vă va întrerupe „plânsul pe umăr", atunci meritați să vă înecați în amărăciune.

Fără scuze

Cu ani în urmă, un om de afaceri de succes mi-a spus ceva la care m-am tot gândit de atunci încoace:

„Puteți face bani sau puteți găsi scuze. Dar nu le puteți face pe amândouă în același timp."

Apoi mi-a spus povestea lui Harlan, un bătrân de 63 de ani, care ar fi putut avea toate scuzele din lume pentru a juca rolul victimei, dar care a ales, în schimb, să devină un învingător! Pe vremuri, Harlan a deținut o afacere — o stație auto cu motel și restaurant — pe care a dezvoltat-o în timp. La un moment dat, i s-au oferit aproape 200.000 de dolari pentru vânzarea acestei afaceri, dar el a refuzat oferta, pentru că nu era încă pregătit să se retragă.

Doi ani mai târziu, statul a construit o nouă autostradă care, din nefericire, ocolea complexul său. Într-un an, Harlan a pierdut totul. Ajunsese la 65 de ani, era falit și nu avea nici un alt venit, în afara unei mici sume de subzistență, provenite de la asigurările sociale.

Putea să dea în judecată statul, pentru că îi distrusese afacerea. Dar nu a făcut-o.

Ar fi putut să se apuce de băut, înecându-și amarul, pentru că era prea bătrân ca să o mai ia de la început. Dar nu a făcut nici asta.

În loc să joace rolul victimei, Harlan a avut încredere în sine. Singurul lucru pe care știa să-l facă bine era să gătească pui. Îi venise ideea de a încerca să vândă și altora această tehnică.

Așa că și-a luat rămas bun de la soția sa, a pus în hârbul său de mașină un vas de gătit sub presiune și a luat cu el rețeta secretă, ca să-și vândă lumii ideea. Drumul ales era greu și, uneori, dormea în mașină pentru că nu avea suficienți bani ca să plătească o cameră la hotel.

L-au respins cu toții — restaurant după restaurant. Harlan s-a lovit de 100, 200, chiar 300 de refuzuri înainte de a găsi pe cineva care să creadă în visul său. În

fine, după câțiva ani, a deschis primul restaurant dintr-o serie care urma să devină de succes în lumea întreagă.

Este vorba de Harlan Sanders. Îl cunoașteți mai bine după numele său — Colonelul Sanders —, legenda din spatele afacerii Kentucky Fried Chicken.

Deoarece Colonelul Sanders nu și-a folosit vârsta înaintată sau falimentul în afaceri ca scuze pentru a renunța, astăzi numele său este recunoscut pretutindeni.

Pentru că a rămas fidel vechii sale convingeri, potrivit căreia inițierea și dezvoltarea propriei afaceri este singura cale de a reuși, el a ieșit învingător, și nu învins!

Al patrulea val — epoca antreprenorială

Acum aud victimele voluntare dregându-și vocea și mormăind: „Dar nu putem construi toți imperii *fast food* ca cel al Colonelului Sanders!"

E adevărat. Dar nimic nu vă împiedică să faceți primul pas și să analizați ideea de a vă dezvolta propria afacere.

Și nici să nu-mi fredonați aceeași veche melodie, spunându-mi că nu v-ați gândit niciodată cu adevărat să vă dezvoltați propria afacere. Pentru că eu știu că, undeva, în interiorul fiecăruia dintre noi, zace visul de a ne conduce propria afacere și de a lua propriile decizii, așa-i?

Priviți următoarea statistică: *USA TODAY* a publicat recent rezultatele unui chestionar, în care americanii erau întrebați dacă sunt interesați să-și dezvolte propria afacere. Știți câți dintre cei intervievați (cu vârste cuprinse între 25–44 de ani) au fost foarte interesați să aibă o afacere proprie?

96%! Impresionant, nu-i așa?

Știți ce-mi spune acest procentaj?

Că cei mai mulți oameni cred că există *o alternativă inteligentă la a avea o slujbă*!

De aceea am inventat expresia „al patrulea val — epoca antreprenorială"; pentru a descrie ce anume se întâmplă chiar acum, astăzi. Din ce în ce mai mulți oameni aleg să-și dezvolte propria afacere. Iar eu prevăd că tendința aceasta nu numai că va continua să crească, dar va exploda în următorul deceniu.

De ce? Evident, lipsa siguranței locului de muncă este un motiv important. Masivele concedieri au transmis lucrătorilor americani mesajul că locurile de muncă pe viață nu mai sunt garantate.

Banii constituie un alt motiv. Potrivit unui studiu, trei din patru milionari au devenit bogați dezvoltându-și propria afacere.

Natura umană

Încă mai cred că ființa umană se naște cu două impulsuri fundamentale, care nu pot fi negate sau ignorate. Primul: oamenii au o nevoie înnăscută de *a construi* sau de *a crea*. Al doilea: oamenii au o nevoie înnăscută de *a poseda*.

Iar dacă aceste două impulsuri nu vă spun nimic, atunci puteți renunța liniștiți la această carte; la fel de bine ați putea citi benzile desenate din ziarele de duminică, pentru că nu vă voi spune nimic care să vă intereseze.

Dacă ați văzut vreun film în ultimii 20 de ani, atunci ați auzit de Steven Spielberg. El a regizat unele dintre cele mai mari succese de casă din istorie — filme ca: seria *Indiana Jones, Fălci, E.T., Jurassic Park* și *Lista lui Schindler.*

Omul acesta a câștigat sute de milioane de dolari. Ani de zile a lucrat pentru studioul MCA. În ciuda faptului că MCA îl prețuia nespus, iar lui îi plăcea să

lucreze acolo, într-o bună zi a părăsit studioul, pentru a-și înființa propriul studio.

În momentul acela, Spielberg și MCA valorau împreună o avere fabuloasă. Și atunci, de ce unul dintre cei mai bogați și mai râvniți regizori din istoria Hollywood-ului a decis să părăsească MCA și să investească 30 de milioane de dolari pentru a-și crea propria companie?

Ascultați ce a spus Spielberg despre ceea ce l-a motivat să-și deschidă propriul studio de film, împreună cu câțiva foarte talentați și bogați prieteni din lumea filmului, precum Jeffrey Katzenberg și David Geffen:

„Ideea de a construi ceva din temelii, unde să pot fi coproprietar și nu să închiriez, nu să preiau în leasing, nu să aleg, ci, pur și simplu, să posed — asta m-a atras."

Observați cuvintele cheie: „construcție", „posesie". Nu a spus că dorea să facă mai mulți bani. Nu a pus că se temea să nu fie concediat. A spus că dorea să construiască și să posede.

Iar dacă e să tragem linie, asta e ceea ce ne dorim cu toții, nu-i așa?

8

Ascensiunea și declinul ultimei slujbe bune

Nu te simți cu adevărat bărbat dacă nu ai o slujbă.
Nu te simți bine dacă faci numai retrageri, fără să faci și depozite.

HAL MCRAE, manager concediat al unui club de baseball

„Reducere."

A început să vă placă jargonul afacerilor, nu-i așa? „Reducere."

Se pare că nimeni nu mai este „concediat" sau „disponibilizat". Trăim într-o lume mai amabilă, mai gentilă, nu-i așa?

„Omul cu securea" din corporații chiar a perfecționat sensul cuvântului „reducere". Acum se numește „redimensionare". Să urmărim raționamentul său. Să spunem că ați fost un angajat harnic și eficient timp de 13 ani. Printr-un hocus-pocus petrecut pe Wall Street, compania este cumpărată și apoi vândută pentru mai puțin decât valorează. Iar noul proprietar reduce 20% din personal.

Deci, îmi spuneți că, „reducând" cu 20% personalul, s-a obținut o „redimensionare" a companiei? Asta înseamnă că a fost „prost dimensionată" timp de 13 ani? V-ați simțit vreodată trăind într-o ordine prestabilită de George Carlin?

Tocmai am descoperit cuvântul meu preferat în afaceri pentru pierderea slujbei: „dez-angajat".

Chiar în Revista *Fortune* a fost publicat un articol, cu titlul „Sfârșitul slujbelor". Articolul arăta că „multe organizații o iau astăzi pe calea dez-angajării".

Următorul lucru pe care trebuie să-l aflați este că antreprenorii de pompe funebre nu spun că cineva „a murit" sau că „a trecut în neființă". Îți vor spune că cel drag „este fără suflare". Dar ce se întâmplă aici?

Adevărul este că poți avea o slujbă luni și poți fi „dez-angajat" marți, pentru că ești „de-pendent" de altcineva în ceea ce privește venitul, iar asta este „de-primant".

Pe vremuri, angajatorii obișnuiau să concedieze persoana și să păstreze postul. Astăzi, concediază persoana și desființează și postul. Fiți atent. Mai mult de jumătate din slujbele pierdute în anii '90 s-au pierdut pentru totdeauna. Ce prostie! Sunt dispărute. Dez-angajate, într-adevăr.

Evoluția slujbelor

Pentru a afla ce se întâmplă cu slujbele în lumea întreagă, trebuie să înțelegem ce anume a însemnat, încă de la începuturi, această noțiune, de „slujbă". Viitorologul Alvin Toffler, autorul bestseller-ului *Șocul Viitorului*, a remarcat că civilizația a traversat trei mari epoci ale schimbării (pe care Toffler le numește „valuri"), epoci care definesc modul în care noi trăim și muncim.

În Primul Val, *Epoca Agrară*, comunitățile de oameni au trecut de la viața primitivă, centrată în jurul vânătorii și culesului, la lucrul pământului.

Al Doilea Val, *Epoca Industrială*, a început acum 300 de ani în fabricile din Anglia și a înflorit în timpul și imediat după cel de-al doilea război mondial.

Al Treilea Val, *Epoca Informațională*, s-a definit cu claritate în Statele Unite la mijlocul anilor '50, când, pentru prima oară, numărul funcționarilor l-a depășit pe cel al muncitorilor.

Acum să vedem ce fel de slujbe aveau oamenii în fiecare dintre aceste epoci și ce înseamnă ele azi pentru noi.

Valuri uriașe într-un ocean al schimbării

În timpul Epocii Agrare, slujbele erau constituite din mărunte treburi gospodărești, atribuite fiecărui membru al familiei — mulsul vacilor, aratul pământului, tăiatul porcilor. Puteți să vă imaginați. De aceea, fermierii aveau familii numeroase; fiecare primea de făcut muncă din belșug. Când s-a format această națiune, 90% din populație trăia și lucra în ferme. Oamenii nu aveau slujbe. Ei *făceau treaba*. Dar Epoca Agrară a avut în această țară o altă evoluție, dovadă fiind faptul că astăzi numai 2% dintre americani mai trăiesc și muncesc în ferme.

Și apoi a venit Revoluția Industrială, împreună cu un mod de organizare a muncii în întregime nou. Pe măsură ce se deschideau fabricile, fii și fiicele fermierilor se îndreptau în goană către orașe, pentru a-și găsi de lucru și a se distra. „Cum să-i mai ții la fermă, după ce-au văzut Parisul?", spunea un cântec din timpul celui de-al doilea război mondial.

Fabricile îi plăteau. Era mai bine decât dacă ar fi muls gratis vacile familiei, numai că totul are un preț. Oamenii erau tratați ca niște mașini. O muncă tipică din timpul Epocii Industriale era aceea de a pune o piuliță la un șurub, fără întrerupere. Chiar și un copil nătâng de fermier putea face asta, nu-i așa? Și nu gândea. Doar lucra.

Astfel încât, din 1800 și până în prezent, oamenii au început *să aibă slujbe*. A avea o slujbă devenise, într-adevăr, un mod de organizare a muncii și a întregii culturi, pentru că țările industrializate începuseră să-și construiască viața în jurul slujbelor. Ia să vedem cum influențează slujba absolut tot ceea ce facem.

Am terminat școala sau serviciul militar și *ne-am luat o slujbă*.

Ne-am mutat din orașele natale în alte orașe, în *căutarea unei slujbe mai bune*.

Ne-am cicălit copii pentru a avea rezultate bune la școală, ca *să poată avea o slujbă bună*.

Ne-am înscris în sindicate, pentru îmbunătățirea salariilor și a *condițiilor la slujbă*.

În timp ce slujba s-a întipărit din ce în ce mai mult în mintea noastră, am devenit din ce în ce mai dependenți de a avea o slujbă și a o păstra. Cuvinte ca „instruire", „experiență", „vânătoare de capete", „cerere de angajare", „Job Corps[1]" au intrat în limbajul nostru. Am creat un cuvânt chiar și pentru cei care nu aveau o slujbă — șomeri.

În secolul XX, slujbele noastre ajunseseră sinonime cu ceea ce eram — „sunt profesor"; „sunt contabil"; „sunt tâmplar". Evoluția slujbei de-a lungul ultimilor 2000 de ani a fost completă, pe măsură ce se schimba treptat înțelesul noțiunii de „slujbă" — de la ceea ce *făceam* la ceea ce *aveam* și până la ceea ce *eram!*

Al treilea val se năpustește asupra noastră

Există o singură problemă. Elementul care a determinat de la bun început apariția slujbei — tehnologia

[1] Program de instruire a tinerilor, instituit de guvernul Statelor Unite, în vederea angajării generațiilor de absolvenți. (N. red.)

— a început să ne devoreze slujbele cu viteză cosmică. În anii '70 și '80, roboții au început să-i înlocuiască pe muncitori. În anii '90, computerele personale au început să-i înlocuiască pe funcționari. Iată-l, deci, pe lucrătorul american, stând în ploaie, cu plicul roz în mână și cu plata pe două săptămâni în avans, întrebându-se: „Ce s-a întâmplat?"

S-a întâmplat că un al treilea val, numit Valul Informațional, ne-a lovit în plin în timp ce dormeam și a măturat în cale toate slujbele rămase din vechea Epocă Industrială.

De aceea avem ingineri șomeri care sunt șoferi de taxi; contabili care predau ședințe de gimnastică aerobică; arhitecți pe posturi de chelneri.

Ca în cazul oricărui dezastru natural, pagubele nu ar fi fost atât de devastatoare dacă am fi fost avertizați în prealabil. Dar, să fim sinceri, cei mai mulți americani încă mai folosesc și astăzi modelul de succes care a funcționat atât de bine în Epoca Industrială, pentru că li s-a spus că așa vor reuși.

Vechea formulă de succes era: există atât de multe slujbe care te așteaptă; ca să obții una, trebuie să mergi la școală și să înveți despre slujba pe care o dorești; când vei fi absolvit facultatea, va trebui să începi să urci treptele până la acea slujbă, apoi să-ți croiești drum până la jumătatea sau chiar în vârful piramidei.

Ei bine, v-ați folosit timpul, v-ați plătit taxele, ați urmat drumul drept și ați obținut, în schimb, două cecuri pe lună, o casă într-o suburbie și o pensie frumușică la vârsta de 65 de ani. Ați putut spune: „OK, afacerea asta sună bine. A funcționat pentru tata, după cel de-al doilea război mondial; de ce n-ar funcționa și pentru mine?"

Așa că generația copiilor postbelici a absolvit colegiile; tinerii și-au luat câte o slujbă și au început să urce pe scara socială. Dar treptele scării s-au tot îndepărtat, iar scara a devenit tot mai lungă.

Apoi au venit anii '90, iar marile companii nu au putut evita falimentele. În acel moment au început concedierile. Și nu s-au terminat încă.

La rândul lor, copiii copiilor postbelici — adică următoarea generație de tineri, numită „Generația X"[1] — privesc la ce li s-a întâmplat părinților lor. Mama și tata le vorbesc despre succesul formulei „mergi la școală și ia-ți o slujbă bună", în vreme ce copii se uită la ei stând cu mâinile încrucișate.

„Ei bine, tată", întreabă copilul, „dacă aceasta-i calea, de ce nu funcționează pentru tine? De ce cauți a patra slujbă în ultimii cinci ani, dacă așa trebuie să procedezi? DACĂ NU FUNCȚIONEAZĂ PENTRU TINE, CE TE FACE SĂ CREZI CĂ VA FUNCȚIONA PENTRU MINE?"

Căutați la locul potrivit?

V-ați luat vreodată răgazul de a vă gândi că a avea o slujbă nu este răspunsul adecvat? Că, în loc să lucrăm pentru altcineva, ar trebui să lucrăm pentru noi înșine!

Aceasta îmi reamintește de povestea maimuței și a copacului Coca-Cola.

Într-o zi, o maimuță inteligentă și ambițioasă mergea prin deasa pădure tropicală, departe de casă. La un moment dat, hotărî să se oprească pentru a se odihni la umbra unui copac uriaș. Pe când stătea sprijinită de trunchi, lăbuța sa atinse din întâmplare o sticlă de Coca-Cola, pe jumătate plină, uitată acolo de niște excursioniști.

[1] Generația copiilor născuți între 1965 și 1980 în Europa de Vest și, mai ales, SUA, considerată drept o generație cinică, apatică și fără iluzii. (N. red.)

Maimuța luă sticla și o bău pe toată. „Ăsta-i cel mai bun suc pe care l-am gustat vreodată", își zise. „Și nici nu trebuie să cojești fructele! Cred că tuturor maimuțelor din lume le-ar plăcea această nouă băutură exotică. Trebuie să mă urc în copac și să iau mai multe sticle, ca să le duc acasă, în satul meu."

Cotrobăi prin tot copacul, dar nu mai găsi o altă sticlă. „Copacul acesta trebuie că a fost bine curățat de maimuțele din această pădure", gândi ea. „Dar asta nu mă va opri. Am să caut neîncetat, până când voi descoperi copacul de Coca-Cola."

Așa că, a început să cutreiere prin pădurea tropicală, în căutarea misteriosului copac Coca-Cola. Zilele s-au transformat în săptămâni, săptămânile în luni, lunile în ani — până când maimuța s-a întors acasă cu mâinile goale.

Ajunsese de râsul satului — o primată bătrână, amărâtă și deziluzionată, care bătea câmpii mereu cu sucul ei de Coca-Cola, care creștea în copaci foarte rari, în pădurea tropicală.

Totuși, maimuța dispunea de ideea corectă (ca cei mai mulți dintre noi). Însă o căuta într-un loc nepotrivit. Presupunerea sa a condus-o la eșec. Dacă ar fi descoperit adevărata sursă de Coca-Cola, ar fi devenit o maimuță bogată!

Sunt de acord cu dictonul din Biblie care spune: „Caută și vei găsi." Dar nu veți găsi diamante, dacă veți căuta în cutia cu nisip a pisicii! Trebuie să căutați în locul potrivit!

Și nu sunt, oare, milioane de americani în postura maimuței, când își caută independența într-un pom cu slujbe?

Oare nu suntem sortiți eșecului (sau cel mult mediocrității), presupunând că o slujbă oarecare va fi bi-

letul nostru spre visul american de libertate, siguranță financiară și împlinire personală?

Așa că, deși ne educăm pentru *slujba potrivită* sau ne recalificăm pentru *o nouă slujbă*, suntem totuși concediați și stăm acasă până când descoperim, din întâmplare, o *altă slujbă*. Nici nu e de mirare că, în această țară, un angajat ajunge să fi prestat până la pensie 10–12 profesii diferite, în 4–5 domenii diferite.

Poate, doar *poate*, ar trebui să ne analizăm mai serios presupunerile.

Poate, doar *poate*, am avea un trai mai bun, dacă am lucra pentru noi, și nu pentru alții.

Poate, doar *poate*, e timpul să devenim independenți într-o lume dependentă de slujbe.

Dar cine va face munca?

Parcă vă și aud: „Fii serios, Burke. Dacă toată lumea ar urma sfatul tău și și-ar înființa propria afacere, atunci cine ar mai munci? Căci cineva trebuie să mai și muncească, nu-i așa?"

Stați puțin. Eu nu spun că nu vor mai exista slujbe. Există tot felul de slujbe pe piață. Doar să deschideți ziarele, la pagina de anunțuri. Veți găsi oferte de muncă din belșug — oferte prost plătite, slujbe necalificate, plicticoase și fără perspectivă. Dar, oare, aveți vreun viitor acolo?

Sunt chiar și câteva slujbe pentru persoane calificate, precum medicii și inginerii și alții ca ei. Un prieten de-al meu îmi spune că la firma sa de consultanță juridică se fac angajări.

Salariul de început este de 25.000 de dolari, pentru „privilegiul" de a lucra 100 de ore pe săptămână. În plus, te rogi ca patronul să te placă suficient încât să te invite să-i plătești firmei 100.000 de dolari sau mai mult, pentru privilegiul de a deveni partener!

Ia gândiți-vă la cei mai buni și mai sclipitori tineri ai noștri, care se îngrămădesc la porțile facultățile de drept. Nu, mulțumesc! Ei ar trebui să învețe cum să profite de oportunități, în loc să se întoarcă în facultăți, în speranța obținerii unei slujbe mai bune.

Schimbarea este singura constantă

Datorită dezvoltării tehnologice, lumea se schimbă mult mai rapid ca înainte. Vă place sau nu, asta-i realitatea.

Observați cum a schimbat tehnologia agricultura, de exemplu. Cu un secol în urmă, se lucra la ferme mai mult manual. La începutul secolului XX, 60 din 100 de activități din această țară erau legate de ferme. Astăzi, numai 2 din 100 de americani lucrează la ferme; și totuși, *fermele sunt de 1.000 de ori mai productive decât acum un secol*.

Mai există acum slujbe la ferme? Desigur, dar nu mai sunt atât de multe. Și, dacă nu ești proprietarul fermei, acestea sunt prost plătite. Esența problemei este că ceea ce s-a întâmplat cu fermele acum 100 de ani se întâmplă astăzi în domeniul afacerilor.

Tehnologia îmbunătățește productivitatea pe seama slujbelor. Mai întâi, în anii '80 a fost vorba de slujbele muncitorilor. Apoi în anii '90, slujbele funcționarilor. Vă întrebați ce ne va aduce deceniul următor? Epoca de Aur a Antreprenoriatului, cu siguranță!

Mentalitatea de tip „ia-ți o slujbă"

Vreau să vă spun că slujba pe care am fost învățați să o căutăm, *slujba la care am fost determinați să ne așteptăm — angajare pe viață, competiție, salariu mare, profituri mari, pachet financiar avantajos pentru pensionare — nu mai există*.

Dar, cu siguranță, anumite companii vor profita de talentul dumneavoastră, amăgindu-vă cu cătușele de aur ale unei cariere de lungă durată, pentru ca în realitate să vă ofere salariul doar pe o scurtă durată.

Lăsând la o parte promisiunile goale, trebuie să recunoaștem că s-au dus zilele angajării pe viață, odată cu mocasinii și cămășile *hippie*.

Amintiți-vă că, de-a lungul vieții sale, americanul mediu deține 10–12 slujbe diferite, în 4–5 domenii de activitate diferite. Ce șanse sunt ca dumneavoastră sau cineva pe care-l cunoașteți să lucreze timp de 45 de ani pentru o companie? Una la un milion, poate.

Fiți atent: știți cine este acum cel mai mare angajator privat din Statele Unite? General Motors? Poate, General Electric? Ori AT&T? Nu.

Răspunsul este: Manpower Temporary Services. Ce fac ei? Distribuie oameni într-o slujbă, apoi îi redistribuie într-o alta, când prima s-a terminat. Ce părere aveți despre această siguranță a locului de muncă?

„Burke, tu spui că, dacă nu aspir să devin un «paznic cu ziua» permanent sau o «actriță în căutare de soț bogat», atunci sunt sortit să nu-mi folosesc pe deplin abilitățile?"

Nu, deloc. Asta-i vestea cea bună. Asta-i vestea cea mare! Așa cum slujbele pe care le știam au dispărut, tot așa explodează oportunitățile, ca niciodată în trecut!

Din păcate, oportunitățile, în comparație cu slujbele, nu apar în ziare.

Din fericire, oportunitățile, în comparație cu slujbele, pot fi amuzante, creative și foarte profitabile!

Iar cel mai grozav este că oportunitățile abundă mereu în sistemul liberei inițiative.

Cu ce vă ocupați?

Cu ani în urmă, industria căilor ferate era domeniul suprem. S-au adunat averi fabuloase în anii 1800,

deoarece căile ferate ajutau o națiune în creștere să transporte pretutindeni oameni și produse.

Dar baronii căilor ferate au făcut o greșeala fatală. Au crezut că sunt implicați în afaceri feroviare. Când, de fapt, erau implicați în domeniul transportului și pierdeau din vedere transportul auto și aerian. Proprietarii de căi ferate, investitorii și angajații au ratat oportunități de milioane, pentru că nu au avut perspectivă.

Același lucru se poate spune și despre americanul mediu. Credem că suntem *în căutare de slujbe*. Dar suntem, de fapt, *în căutare de oportunități*. Iar oportunitatea, în forma ei fundamentală, se regăsește în sistemul liberei inițiative.

Statisticile arată că 60% dintre americani mai au doar 3 luni până la a fi ruinați și aruncați în stradă. Ce i-a adus în această situație, în viață? Drumul spre slujbă, nu-i așa?

Deci, dacă bunul simț vă spune că o slujbă NU vă conduce la ținta dorită, trebuie să alegeți un alt drum. Așa cum v-am mai spus, „dacă veți continua să faceți lucrurile pe care le-ați făcut mereu, veți continua să obțineți lucrurile pe care le-ați obținut mereu".

Puteți, încă, să câștigați cursa

Îmi vine în minte, acum, povestea alergătorului care a luat-o pe un drum greșit și, totuși, a câștigat în 1995 Maratonul de la New York — o cursă de 42 km, pe străzile orașului.

Un maratonist mexican (German Silva) și partenerul său de alergare depășiseră plutonul cu aproape 1,5 km când Silva a luat-o, din greșeală, pe o stradă laterală.

A alergat câteva sute de metri în noua direcție, înainte de a-și da seama de greșeală. S-a întors apoi pe

drumul cel bun și a reușit să preia poziția de lider, câștigând numai cu două secunde avans!

Dar dumneavoastră? Pe ce drum vă aflați? Către o slujbă? Sau pe drumul independenței prin liberă inițiativă?

Daca sunteți pe drumul către o slujbă, nu disperați! Nu e niciodată prea târziu să schimbați ruta și să vă întoarceți la independență — la calea pe care eu o numesc „alternativa inteligentă."

partea a II-a

O alternativă inteligentă – independență prin propria firmă –

9

Dominați... sau veți fi dominat!

Specialitatea Americii sunt afacerile.
CALVIN COOLIDGE

Ori de câte ori îi aud pe oameni tânguindu-se și plângându-se de slujbele lor sau de stadiul economiei, îmi amintesc remarcabila poveste a lui George, vânzătorul uituc.

George era atât de absent, încât devenise ținta zilnică a glumelor de la birou. Și nu trecea o zi, fără să audă exclamații în urma sa: „George, ți-ai fi uitat și capul, dacă nu ți-ar fi fost legat de umeri!"

Într-o dimineață, înainte ca ședința departamentală să înceapă, directorul de vânzări îl trase deoparte pe George și-l rugă să-și ia pauza de prânz mai devreme, astfel încât să poată aduce niște sandvișuri pentru ceilalți colegi. În vreme ce George se îndrepta spre ușă, directorul se adresă celorlalți, cu o falsă sobrietate: „Dacă cineva din această încăpere ține regim, să ridice, vă rog, mâna."

Ridicară mâna cam jumătate din ei. „Bine", zâmbi directorul afectat. „Toți cei care țin regim vor fi mulțumiți să afle că tocmai i-am cerut lui George să cumpere niște sandvișuri pentru colegi la întoarcerea din pauza de masă și pariez pe salariul meu pe o lună că va uita de ele!" Încăperea explodă în râsete și toți aprobară din cap, pentru că-l cunoșteau bine pe George.

După mai bine de o oră, George dădu buzna în sala de ședințe, roșu ca racul și fără suflare.

„Nici nu veți ghici ce s-a întâmplat", vorbi el precipitat către grupul uimit. „La prânz am dat peste un amic din facultate, care este acum președintele unei companii valorând mai multe miliarde de dolari", zise gâfâind. „Ei bine, am stat de vorbă și, înainte de a pleca, mi-a făcut o comandă în valoare de 15 milioane de dolari pentru produsele noastre!"

La auzul succesului subit al lui George, toți cei din birou izbucniră pe neașteptate în aplauze, cu excepția directorului de vânzări. Acesta le întrerupse bucuria rapid, ridicând mâna deasupra lor.

„Nu mai ai nimic altceva să ne spui, George?", întrebă directorul cu o voce severă.

Uimit de întrebare, George rosti bâlbâind-se: „Nu... Mai era și altceva?"

Directorul îl privi încruntat și-și ridică brațele într-o expresie de exasperare, în timp ce ofta din greu: „Vedeți, știam că va uita sandvișurile!"

Nu scăpați din vedere imaginea de ansamblu

Morala povestirii este că nu trebuie să dăm atenție lucrurilor minore! Trebuie să punem lucrurile într-o perspectivă adecvată, amintindu-ne mereu cum arată imaginea de ansamblu.

Interesul companiei lui George era acela de a vinde produse, ceea ce el făcuse dintr-o lovitură. Dar directorul său nu a putut vedea pădurea din pricina copacilor. A fost atât de concentrat asupra copacului din fața sa — uitarea lui George —, încât a pierdut din ochi pădurea — realizarea profitului.

Același lucru se poate spune despre mulți alți oameni. Cei mai mulți dintre noi sunt închistați într-o mentalitate a slujbei și concentrați asupra zbuciumului

cotidian, încât pierd din vedere panorama realității — nesfârșitele oportunități oferite de libera inițiativă.

Punerea în perspectivă a liberei inițiative

Să ne oprim puțin, pentru a pune în perspectivă libera inițiativă, comparând-o cu alte două sisteme economice dominante ale acestui secol — socialismul și comunismul. Am auzit pentru prima dată următoarele definiții de bun simț la ora de istorie, în liceu. Erau ușor de înțeles și mi le amintesc și azi:

COMUNISMUL: Aveți două vaci. Guvernul vi le ia pe amândouă și vă dă o parte din lapte.

SOCIALISMUL: Aveți două vaci. Guvernul vă ia una și o dă vecinului dumneavoastră.

CAPITALISMUL: Aveți două vaci. Vindeți una și cumpărați un taur.

Bine rezumat, nu-i așa? După ce analizați cele trei sisteme, nu sunteți, oare, mulțumiți că trăiți și munciți în acel sistem în care puteți „vinde o vacă și cumpăra un taur"? Sau sunteți? Cred cu fermitate că numai dacă dețineți o afacere personală sunteți un capitalist sadea, pentru că profitați din plin de perspectiva inițiativei personale. Adevărul este că dacă munciți pentru altcineva, participați la un sistem economic diferit pe care eu îl numesc „slujbism".

Iată cum definesc eu acest sistem:

SLUJBISMUL: Angajatorul tău are două vaci. Îți plătește câteva parale ca să mulgi vacile și vinde laptele cu un dolar. El păstrează ambele vaci și tot profitul.

Această definiție a „slujbismului" ilustrează marea diferență dintre un angajator și un angajat. Vedeți, angajatorul cumpără angajații la pachet, pentru a face ceea ce nu vrea el să facă. Apoi vinde la bucată timpul și eforturile lor, însușindu-și diferența.

Vi se pare că seamănă totul cu un castel făcut din cărți de joc? Atunci de ce sunt atât de mulți oameni capabili și puternici care doresc (sunt chiar nerăbdători) să aleagă „slujbismul", când ar putea beneficia de avantajele capitalismului?

Cel mai bun răspuns pe care aș putea să vi-l dau este ceea ce eu numesc Teoria Oxigenului.

Inițiativa personală este ca oxigenul

Teoria Oxigenului sună în felul următor: trăind și lucrând în sistemul liberei inițiative, puteți respira oxigen. Acesta se află pretutindeni în jurul nostru, chiar din ziua în care ne naștem. Inspirăm și expirăm, fără să-i dăm vreo importanță. Se găsește din belșug, așa că îl tratăm ca pe un lucru de la sine înțeles.

Când v-ați rugat ultima dată și i-ați mulțumit lui Dumnezeu, pentru posibilitatea de a respira? Probabil când erați copil și ați fost ținut sub apă de un huligan din apropiere, la piscina din oraș.

Suntem atât de prinși cu viețile noastre, încât începem să luăm drept meritate lucrurile cele mai dragi, precum oxigenul. Dar ce se întâmplă cu oamenii care fac emfizem? Dintr-o dată, apreciază miracolul respirației și savurează fiecare gură prețioasă de aer.

Cred că se poate spune același lucru și despre inițiativa personală. Dacă nu ne-ar înconjura, toți ar striga după ea. De aceea, imigranții de pretutindeni visează să vină în America, pe „pământul făgăduinței". Au tânjit toată viața după oxigen și au tot auzit de o țară unde tot ce trebuie să facă cineva este să respire și vor putea, cu adevărat, să înghită tot oxigenul dorit. Ca și în cazul oxigenului, trebuie să încetați să mai considerați libera inițiativă drept un dat al sorții.

Conduceți tot trenul sau sunteți doar șeful vagonului de serviciu?

Recent, am văzut în *Wall Street Journal* o pagină întreagă cu publicitate Microsoft, în care se explica elocvent impactul liberei inițiative asupra existenței umane:

Afacerile sunt motorul societății.
Fără ele, nu ar exista slujbe.
Nici produse.
Nici competiție.
Nici progres.

Libera inițiativă este motorul, fără nici o îndoială. Orice altceva este trecător, inclusiv slujba dumneavoastră! De aceea, numesc eu libera inițiativă „alternativa inteligentă". Comparând-o cu socialismul, comunismul și „slujbismul", libera inițiativă nu este numai o alternativă inteligentă, ci este *singura alternativă!*

Libera inițiativă nu exclude siguranța slujbelor și politicile corporatiste. Acestea sunt preocupări umane, nu forțe de piață. Tot ceea ce vă cere libera inițiativă este să identificați o nevoie și apoi să o satisfaceți, oferind un produs sau un serviciu pe care oamenii să-și dorească să-l cumpere de pe piață la un preț rezonabil.

Tendințele sunt precum caii

Uităm prea ușor că numai cu câțiva ani în urmă comunismul era o amenințare reală, îndreptată împotriva inițiativei personale. Astăzi, întreaga lume se urcă în trenul liberei inițiative.

Nu există nici o eroare în această privință: *megatendința dominantă ce remodelează astăzi lumea este libera inițiativă.* John Naisbitt, autorul bestseller-ului *Megatendințe*, rezumă astfel importanța tendințelor: „Ten-

dințele sunt precum caii. E ușor să-i călărești în direcția lor de mers."

Dar, dacă tendința este aceea de a galopa direct înspre libera inițiativă, ținută bine în frâu pentru a nu o lua pe căi laterale, atunci de ce atât de mulți americani pariază pe piața slujbelor pentru a-și dobândi independența?

Cred că totul se reduce la un singur cuvânt: dependență.

Independența — un drum mai puțin circulat

Știți, mie nu mi-a plăcut niciodată cuvântul „dependență". Iar după ce am căutat înțelesul cuvântului în dicționar, mi-a plăcut chiar și mai puțin. Urmăriți aceste sinonime:

DEPENDENT: *utilizat, subordonat, secundar, inferior, controlat.*

Și lista continua pe o jumătate de coloană. Însă numai un singur antonim era listat: *independent*. Ceea ce-mi spune că puteți fi ori una ori alta.

Un studiu recent i-a întrebat pe deținătorii de mici afaceri ce anume le place cel mai mult la afacerea lor. Știți ce au răspuns 75% dintre ei? Independența. Mai mult decât bani, timp sau orice altceva, oamenii își doresc independență!

Oamenilor le place să vină și să plece când vor și să hotărască singuri în ceea ce-i privește. Ei NU DORESC să dea socoteală nimănui, decât lor înșile!

Gândiți-vă la asta! Aceasta este țara care a fost creată pe baza *Declarației de Independență*. Aceasta este țara care a construit clădirea *Independence Hall*, a dat numele de *Independența* unui oraș din *Missouri* și sărbătorește *Ziua Independenței*. Îi admirăm atât pe gânditorii independenți, cât și pe cei independenți material.

Vreau să spun că *independența este piatra de temelie a acestei țări.*

Dacă sunteți dependent de cineva, fie că e vorba de părinți, fie de un șef, nu sunteți total liber, nu-i așa? Știți, când eram copil și locuiam acasă, aveam parte de o afacere destul de bună. Casa și masa erau gratuite. Nu mă costa nimic. Le aveam de-a gata.

Era însă o problemă. Părinții mei mă controlau. Îmi spuneau când să mă trezesc și când să mă întorc acasă. Trăiam după regulile lor, nu după ale mele. E adevărat, aveam trei mese pe zi și un acoperiș deasupra capului cu condiția să respect programul, dar trebuia să renunț la libertatea mea ca să obțin toate acestea. Nu sună asta, oare, ca o fișă a postului?

Nu știu cum sunteți dumneavoastră, dar eu, până pe la vreo 18 ani mi-am dorit foarte mult să-mi construiesc propriile reguli, să-mi fac singur programul, să am propriul meu loc — să fiu *independent*! Când eram dependent, trebuia să fac ce mi se spunea sau, dacă nu, să înfrunt consecințele. Consecințele lor.

Am simțit același lucru atunci când m-am angajat pentru prima dată, deși a fost pentru scurt timp. La început, era grozav. Apoi m-am revoltat, pentru că trebuia să mă supun altcuiva, în schimbul unui salariu mic și a unei nemulțumiri mari. Pontam la venire. Pontam la plecare. Urmam regulile, fie că erau bune, fie că erau rele. Era la fel ca atunci când locuiam acasă. Și *ardeam de nerăbdare să plec!*

Deveniți independent într-o lume dependentă de slujbe

Pe vremuri, era ceva obișnuit ca dependența să fie o etapă pe care oamenii să o depășească pe măsură ce se maturizau. Din păcate, astăzi dependența a devenit un mod de viață pentru prea mulți adulți.

Partea cea mai rea a dependenței este că oamenii se lasă în voia ei; sunt prinși în zona de confort a de-

pendenței și, de cele mai multe ori, rămân acolo. Dependența este ca viciul țigărilor. Odată ce te-au înrobit, e foarte greu să mai renunți la ele. Credeți-mă, știu asta. Am fumat țigări 10 ani — până în ziua în care am împlinit 30 de ani și m-am întrebat: „Cum îmi va fi mai bine la 50 de ani — fumător sau nefumător?" Am răspuns la această întrebare aruncând la coș ultimul pachet de țigări și nu m-am mai atins de ele vreodată.

Un alt exemplu de dependență este bunăstarea. Această țară are, literalmente, milioane de adulți sănătoși și puternici, care sunt dependenți de contribuabili pentru a-și obține ajutoarele de șomaj. Și, de-a lungul timpului, încep să se simtă confortabil cu dependența lor, încercând să-și justifice de ce o merită. Astfel, devin robii ei, înainte de a prinde de veste!

În cartea sa extraordinară, *Numai pentru Antreprenori*, Wilson Harrel rezumă totul:

> *Vă rog să mă ascultați. Libera inițiativă nu înseamnă numai bani. Nici putere sau influență. Acelea nu sunt nimic altceva decât niște dimensiuni ale succesului. Vreau să vă spun ce reprezintă un antreprenor. E vorba de un singur cuvânt. Un cuvânt atât de simplu: libertate! Libertatea de a ține capul deasupra celorlalți. Libertatea de a fi tu însuți. Libertatea de a avea o idee și de a o transforma într-o afacere, iar acea afacere într-un imperiu — dacă poți.*

Dacă analizați viețile celor mai de succes întreprinzători — ca, de exemplu, Andrew Carnegie — veți vedea că motivația lor a trecut dincolo de bani. Adevărata lor motivație a fost libertatea și independența. Ei doreau să stăpânească, nu să fie stăpâniți.

De exemplu, pe vremea când era tânăr, Carnegie era instruit pentru a prelua funcția de președinte al Pennsylvania Railroad, într-un moment în care căile

ferate câștigau bani mai repede decât putea guvernul Statelor Unite să tipărească. Ar fi putut rămâne la căile ferate, devenind multimilionar — ceea ce nu era rău pentru fiul unui imigrant scoțian sărac.

Dar Carnegie a demisionat la 30 de ani și și-a fondat propria afacere. În 1873 a înființat compania U.S. Steel, pe care a vândut-o apoi (în 1901), pentru suma de 250 de milioane de dolari. Astăzi, ar însemna mult mai mulți bani. Deoarece pe atunci un dolar era mai puternic decât azi de 100 de ori și, în plus, nu existau taxe pe venit! Astăzi, aceeași sumă de bani ar însemna mai multe miliarde de dolari!

Carnegie credea că oamenii trebuie să-și petreacă prima jumătate a vieții creând bogăție, iar pe ce-a de-a doua dăruind bogăția cauzelor nobile. Dar el era atât un rafinat om de afaceri, cât și bun cunoscător al naturii umane. Știa mai bine ca nimeni altul să-i facă pe oameni dependenți de banii lui.

De aceea, și-a protejat contribuțiile financiare, astfel încât oamenii care aveau să le primească să nu devină dependenți de ele. De exemplu, a repartizat 60 de milioane de dolari pentru construirea unor biblioteci în toate orașele mici din țară. Din fondul Carnegie s-au construit, astfel, 4.000 de biblioteci.

În schimb, a cerut orașelor să participe și ele cu bani pentru a cumpăra cărțile necesare și a plăti personalul angajat, precum și cheltuielile ulterioare de funcționare. De aceea, toate instituțiile astfel create au rămas independente, puternice și viabile, ani de zile după moartea sa.

Planul lui Carnegie a funcționat perfect, dovedind încă o dată înțelepciunea unui vechi proverb — „Dacă-i dai unui om un pește, îi dai de mâncare pentru o zi. Dar dacă îl înveți să pescuiască, îl hrănești pentru toată viața."

Și astăzi, mii de biblioteci construite de Carnegie funcționează încă în Statele Unite, oferind milioanelor de oameni accesul liber la istorie, literatură și cunoaștere.

Nu ar fi extraordinar să deveniți multimilionar precum Carnegie și să vă petreceți ultimii ani ai vieții oferindu-vă averea celor mai puțin norocoși decât dumneavoastră? Există însă o mică problemă aici: înainte de a vă oferi averea fabuloasă altora, trebuie mai întâi s-o creați!

De aceea, următorul capitol vorbește despre secretul din spatele fiecărei averi fabuloase — secretul care v-ar permite să deveniți următorul Andrew Carnegie.

10

Care este, totuși, secretul bogăției?

Nu vreau să fiu milionar. Vreau doar să trăiesc ca un milionar.

TOOTS SHORE, celebru proprietar de restaurant din New York

Odată, un tânăr reporter de ziar l-a întrebat pe Mark Twain, marele romancier și umorist american, care este părerea sa despre oamenii bogați.

„Mă opun oamenilor bogați. Puteți să scrieți asta", zbieră Twain. Tânărul încuviință din cap și mâzgăli ceva pe furiș în agenda sa, în timp ce marele Twain trase alene din nelipsita sa țigară de foi.

Deodată, Twain se aplecă în balansoar spre interlocutorul său, își scoase țigara din gură și îi șopti reporterului lipsit de experiență: „Dar ar fi periculos să mi se ofere această postură".

Observația ambiguă făcută de Twain rezumă relația de iubire-ură a Americii față de cei bogați. Ne place să-i criticam pe cei bogați, dar în secret tânjim să fim noi înșine bogați.

Personal, nu m-am scuzat niciodată că vreau să fiu bogat. Când crești văzând îndeaproape sărăcia și știi ce a provocat aceasta oamenilor, nu dorești pentru tine nici o parte din ea, cu siguranță.

Marele poet englez, Lord Byron, a dat cea mai bună descriere a puterii banilor pe care am auzit-o vreodată. El spunea: „Banii sunt precum lampa lui

Aladdin." Adevărat! Dacă ai bani destui, poți obține aproape orice îți dorești.

Imaginați-vă pentru o clipă că sunteți bogat. Ce v-ați dori?

O casă de vis, o mașină nouă pentru dumneavoastră și soție?

O educație elitistă pentru copii?

Vacanțe mai lungi, în stațiuni luxoase de pe glob?

Sau poate că sunteți genul de persoană care ar dori să ofere ceva și altora, precum Andrew Carnegie?

Până la urmă problema nu este dacă oamenii vor sau nu să fie bogați. În adâncul sufletului, toți vrem să fim bogați. Motivul pentru care mulți nu sunt bogați este că nu știu cum să procedeze!

Însușiți-vă o bucată din plăcintă

Deci, ce fac, totuși, oamenii bogați ca să creeze avere?

Răspunsul este: mii de lucruri diferite. O parte sunt specialiști — doctori, contabili sau avocați. Alții realizează averi fabuloase în asigurări, pe Wall Street, cu proprietăți imobiliare, prin afaceri în franciză, în domeniul distribuției... și lista poate continua la infinit.

Dar toți americanii foarte bogați au în comun un lucru, fără excepție. *Posedă*. Ei înțeleg mândria și profitul date de dreptul de proprietate. Dacă dețineți o casă, cu siguranță că înțelegeți ce spun.

Cei mai bogați americani pot deține proprietăți imobiliare ori pachete de acțiuni și obligațiuni, pot deține o afacere sau două sau pot avea tot ce am menționat mai înainte. Dar secretul este altul, fiindcă ceea ce dețin nu reprezintă cheia pentru crearea bogăției.

Cheia pentru crearea bogăției este însuși principiul proprietății!

Iată un exemplu clasic pentru ceea ce vreau să spun. În 1960, Wayne, un tânăr de 20 de ani care părăsise universitatea, și-a luat o slujbă pe un camion

de gunoi. Era o slujbă fără perspectivă! Dar în loc să vadă în asta un statut degradant, o slujbă prost plătită, Wayne a văzut o oportunitate pentru crearea bogăției. El a învățat cum funcționează această afacere, și-a croit drum până la funcția de manager, a economisit bani și apoi și-a cumpărat propriul camion de gunoi.

Curând, Wayne a început să cumpere mici companii locale de ridicare a gunoiului, apoi alte companii din orașele vecine și apoi companii de pe tot teritoriul țării. Zece ani mai târziu, Wayne era coproprietar la Waste Management, cea mai mare afacere de acest fel din lume, obținând un venit anual de 2 miliarde de dolari.

În 1986, Wayne a văzut o altă oportunitate de afaceri, pe înfloritoarea piață a închirierilor video.

A cumpărat Blockbuster Video — un mic lanț de magazine cu aparate video. După șapte ani, cele trei magazine Blockbuster de la început au ajuns să fie 4.500, extinzându-se în zece țări. Astăzi, Wayne este proprietarul a trei echipe de sport profesionist din zona Miami, inclusiv al echipei de fotbal Miami Dolphins!

Și probabil că ați ghicit, numele său de familie este Huizenga — și putem pune pariu că valorează sute de milioane de dolari. Iar acum vă întreb: dacă Huizenga și-ar fi petrecut viața căutând locuri de muncă mai bune, în loc să caute oportunități mai bune, credeți că ar fi creat averea fabuloasă pe care o deține astăzi? Știm deja răspunsul!

Principiul proprietății este atât de simplu și de evident și fundamental pentru crearea bogăției, încât mă mir că nu profită de el fiecare cetățean!

Vă rog doar să priviți în jur. Cine face bani — proprietarul sau chiriașul? Cine e mai bogat? Consumatorul care economisește bani cumpărând de la Wal-Mart? Sau acela care deține un pachet de acțiuni

la Wal-Mart? Cine călătorește la clasa întâi? Tipul care face afaceri cu mașini sau mecanicul care lucrează acolo?

Piatra de temelie a sistemului liberei inițiative

Dacă nu vedeți încă perspectiva de ansamblu, fiți atent la cele ce urmează. Știți care este singura mare achiziție pentru cei mai mulți americani? Casa lor. De exemplu, părinții dumneavoastră au cumpărat o casă frumoasă, într-o zonă atrăgătoare, pentru 20.000 de dolari, în 1960. Astăzi sunt șanse să o vândă la un preț de zece ori mai mare. Cineva le va scrie părinților dumneavoastră un cec în valoare de 200.000 de dolari, iar ei vor bate drumurile de acum înainte într-o rulotă nouă, de marcă, și vor pune restul banilor într-un cont. Aceasta e diferența între a închiria și a fi proprietar.

Acum, să spunem că, de-a lungul anilor, părinții dumneavoastră au cumpărat 10 case frumoase, toate în zone frumoase, și peste 20 de ani le vând pe toate. Există multe șanse ca ei să călătorească apoi pe puntea unui vas de croaziera, rămânându-le încă cel puțin milion, neatins, în bancă. Aceasta este puterea inițiativei personale!

Dar inițiativa personală nu înseamnă doar proprietăți imobiliare.

Este conceptul universal de a deține, piatra de temelie a sistemului liberei inițiative. Dumneavoastră alegeți mijloacele cu care să ajungeți acolo. Asigurați-vă că aveți o parte din capitalul investit, asta-i tot ce vreau să spun.

Ce puteți învăța de la cei bogați

Cea mai recentă statistică arată că avem peste un milion de milionari în Statele Unite. Asta înseamnă

1 milionar la 260 de bărbați, femei și copii din această țară! Și nu cred că fiecare dintre acești milionari este mai deștept sau mai talentat decât dumneavoastră sau decât mine. Trebuie să socotiți că destul de mulți dispun doar de o inteligență medie.

Deci, ce strategii folosește un milionar „mediu", pentru a acumula atât de mulți bani? Aceasta nu vă determină, oare, să vă gândiți că, dacă ați ști cum se îmbogățesc milionarii cu talente și abilități medii, ați putea să-i copiați și să deveniți și dumneavoastră bogat?

Un studiu recent, efectuat pe un eșantion de 165 de milionari, ne dezvăluie câteva lucruri despre 1% dintre cei mai bogați americani:

1. numai 10% și-au moștenit banii;
2. aproape 75% au devenit bogați deținând afaceri proprii;
3. cei bogați economisesc și investesc peste 25% din venitul lor.

Aceste cifre demonstrează ceea ce am spus mereu: *afacerea personală este cea mai bună mutare pe care o puteți face pentru a crea bogăție*, iar cea mai bună cale de a rămâne bogat este aceea de a deveni coproprietar la alte companii de succes, economisind și investind.

Oportunitățile s-au aflat chiar aici, în fața noastră, tot timpul. Există o multitudine de oportunități pentru libera inițiativă, acum mai mult ca oricând.

În loc să căutați o slujbă, trebuie să căutați o oportunitate. În loc să fiți dependenți de generozitatea unui angajator, trebuie să fiți independenți prin intermediul propriei firme.

Viitorologul Edith Weiner prevedea că, la sfârșitul secolului XX, peste 50% din populație avea să fie formată din întreprinzători, pentru că tehnologia accesibilă le permite acum companiilor mici să-și conducă afacerile așa cum numai marile companii cu bugete mari puteau face în trecut.

Imaginați-vă doar: unul din doi locuitori ai acestei țări va lucra pentru el însuși.

Deja mulți americani marginalizați sau exploatați de către corporațiile americane — adică muncitori concediați, femei și minorități — se avântă în competiția liberei inițiative.

De exemplu, astăzi, numărul întreprinzătorilor din rândul minorităților s-a dublat față de 1982. Și înregistrează profituri record. În plus, în 1995, aproape 6,5 milioane de femei își aveau deja propriile afaceri, specialiștii previzionând că în anul 2000, jumătate din micile afaceri — adică peste 15 milioane de firme mici — aveau să fie deținute de femei.

- Bărbați sau femei, albi sau negri, tineri sau bătrâni — care-i diferența? Este mai mult decât suficient să privim deschiși către oportunități. Vreți dovezi? Urmăriți ce li s-a întâmplat unor oameni obișnuiți, care și-au ridicat averile căutând și găsind câte o oportunitate:
- Jim Reid s-a aruncat într-o zi în vâltoarea hazardului, participând la un concurs de golf în Florida, și a câștigat 2.000 de mingi de golf. Și-a părăsit slujba de 250 de dolari pe săptămână de la Walt Disney World și a înființat o companie valorând azi un milion de dolari, specializată în recuperare, spălare și comercializare a mingilor de golf uzate.
- Rick Clunn era un plictisit analist de sistem la firma Exxon, care și-a transformat pasiunea pentru pescuit într-o ocupație permanentă. A câștigat un premiu de 1,5 milioane de dolari la un concurs de pescuit și, ulterior, a mai câștigat alte sute de mii de dolari din vânzarea unor cărți și casete video și din susținerea unor seminarii pentru pescuit.

- Kevin Easman și Peter Laird au făcut milioane de dolari din desenarea celor patru reptile care s-au transformat în Țestoasele Ninja.
- Bob Chandler a devenit milionar după ce a montat cauciucuri supradimensionate unui camion și a început să sară cu el peste mașini și camioane vechi, dând spectacole în toată țara.
- Gary Calvert a socotit că Chestnut, Illinois, este centrul geografic al statului. Așa că a transformat micul oraș într-o atracție turistică. A făcut o mică avere vânzând turiștilor tricouri, toiege, insigne, pocale și cești.
- David Hood avea un prieten care-l filma în timp ce conducea buldozere și escavatoare la slujbă și, astfel, putea să le arate copiilor săi ce făcea el la serviciu. Și, cu siguranță, fiecare copil din zona respectivă își dorea pentru sine o copie a respectivelor casete. Astăzi, Dave este starul a șapte casete video diferite, care îi sporesc anual milioanele de dolari.

Care este afacerea cea mai bună pentru un întreprinzător începător?

Sunt mii și mii de alte povești, la fel de fascinante ca acestea. Deci, care este numitorul comun? Transformarea oportunității în afacere.

Nu e nici o îndoială, oportunitățile există în această țară, din belșug și la îndemână. Sunt atât de multe, încât ne poticnim de ele fără să le căutăm.

Tehnologia a oferit oportunități pretutindeni în jur — divertisment, educație, sănătate, dezvoltare personală, distribuție, servicii financiare și așa mai departe.

Cea mai recentă investiție a mea este o companie numită Equibore of America, Inc. Suntem specializați în instalarea utilităților subterane, ca, de exemplu, fi-

bre optice și telecomunicații. Datorită exploziei informaționale și a cererii de refacere a utilităților învechite, potențialul companiei este extraordinar.

Dar e adevărat că nu oricine dispune de un sfert de milion de dolari pentru a investi, precum și de mijloacele necesare pentru a obține o altă jumătate de milion de dolari ca să înceapă o nouă afacere, așa cum am făcut eu cu compania Equibore. Chiar așa, cei mai mulți oameni nu pot completa nici măcar un cec de 5.000 de dolari, darămite unul de 100 de ori mai mare.

Vreau să vă reamintesc că nu a trecut mult timp de când nu puteam nici eu să completez măcar un cec de 500 de dolari! Dar am învățat de-a lungul anilor că, dacă vrei cu adevărat să începi o afacere, atunci vei găsi undeva, în vreun fel, banii. De fapt, lipsa banilor este o scuză ieftină pentru neînceperea unei afaceri.

Cumpărarea unei case este exemplul perfect. Hai să spunem că vreți să cumpărați o casă de 100.000 de dolari. Dacă nu aveți acești bani, înseamnă că nu o puteți cumpăra? Sigur că nu. Puneți o ipotecă sau obțineți un credit, nu-i așa?

Același lucru se întâmplă și cu demararea propriei afaceri.

Dacă vă angajați cu adevărat să fiți independenți, întrebarea nu este dacă aveți sau nu bani, ca să demarați o afacere. Singura întrebare este: „Ce afacere ar trebui să încep?"

Răspunsul la această întrebare îl veți găsi în capitolul următor.

11

Afacerea ideală

Sistemul este soluția.
Reclamă AT&T

Bzzz... bzzz... bzzz....

De vreo două ore, o muscă se năpustește întruna asupra unui geam închis al ferestrei biroului meu, încercând cu disperare să iasă spre libertate.

Bzzz... bzzz... bzzz...

La un metru distanță de geamul respectiv se află un altul, deschis. Dacă insecta s-ar da înapoi și s-ar îndrepta apoi către cel deschis, ar fi liberă într-o secundă.

Bzzz... bzzz... bzzz...

Dar nu acționează, iar mâine dimineață o voi găsi pe același geam, moartă de oboseală.

Lucrați inteligent, nu trudiți

Fără îndoială, insecta trudește din răsputeri ca să-și împlinească visul de libertate. Dar tristul adevăr este că, oricât de mult ar trudi, strategia ei este sortită eșecului. Dacă ar fi mai inteligentă, și-ar da seama curând că și-ar putea împlini visul muncind mai inteligent, nu mai din greu.

Din fericire suntem mai inteligenți decât insectele...

Chiar suntem, oare?

Când e vorba de muncă, cei mai mulți americani sunt, mai mult decât le place să admită, precum insectele. Știați că americanul mediu lucrează cu trei săptămâni pe an mai mult, comparativ cu muncitorii de acum 25 de ani? Adevărul este că săptămâna de lucru de 40 de ore s-a transformat treptat în săptămână de lucru de 50 de ore și chiar în săptămână de lucru de 60 de ore. Având în vedere costurile mari de trai (și impozitele mari de plată), cei mai mulți americani trudesc mai mult și aduc acasă mai puțin!

Deci, dacă vă simțiți ca o insectă bâzâind în spatele unei ferestre, să știți că nu sunteți singurii! Precum văd, aveți două alternative. Puteți continua să trudiți, lovindu-vă crâncen de acel obstacolul invizibil numit loc de muncă.

Sau puteți munci mai inteligent, plecând din spatele acelui obstacol transparent, spre fereastra deschisă a liberei inițiative.

Afacerea ideală

Hai să spunem că admiteți argumentul meu, potrivit căruia singura cale către mai multă libertate și independență, mai multă fericire și, desigur, mai mulți bani, este aceea de a deveni întreprinzător privat. Hai să zicem că sunteți pregătit să vă începeți zborul către libertate.

Acum puteți să spuneți: „OK, Burke, sunt de acord cu tine. Te cred 100% în ceea ce privește banii. Sunt convins! Sunt gata să beneficiez de avantajele inițiativei personale și sunt pregătit pentru asta chiar acum! O singură întrebare însă: Ce afacere să aleg?"

Bună întrebare. În opinia mea, afacerea ideală nu este atât o afacere, cât, mai degrabă, *un sistem*. Să vă explic:

De ce, oare, restaurantul McDonald's din zonă, în ciuda faptului că vinde numai hamburgeri bine făcuți, obține grămezi de dolari, în timp ce Restaurantul Mom & Pop din colțul străzii, care servește cele mai bune chiftele din oraș, e obligat să închidă?

Foarte adesea, diferența constă în sistem. E posibil ca Mom & Pop să fie cei mai pricepuți bucătari. Dacă nu pun în practică un plan bun, dacă sunt dezorganizați, dacă nu știu să-și facă reclamă, vor da faliment.

McDonald's, pe de altă parte, nu lasă nimic la voia întâmplării. Comandați un Big Mac în Peoria, Illinois, ori în Pekin, China — ce se va întâmpla? Veți fi întâmpinați cu servicii rapide și prietenești și veți obține în două minute un burger cu același gust ca orice alt Big Mac pe care l-ați mâncat vreodată. Sistemul reușit al lui McDonald's este o dovadă elocventă. De aceea, fiecare afacere în franciză din istorie aduce profit!

Așa cum arăta Revista Fortune 500, președintele unei companii remarcase odată în fața acționarilor: „Aș fi reticent să plătesc un dolar pentru o idee măreață. Dar aș plăti un milion de dolari pentru planul de implementare a acelei idei." De aceea, astăzi, crearea unei afaceri McDonald's în franciză costă peste un milion de dolari. Deoarece cumpărați un sistem recunoscut ca fiind profitabil.

Creați-vă propriul sistem...

După cum văd eu lucrurile, aveți două alternative atunci când vine vorba de construirea unui sistem de succes. Puteți fie să vă creați propriul sistem, fie să urmați unul care e deja recunoscut. Mai întâi, să vedem cum vă puteți construi propriul sistem.

Cel mai probabil, sunteți performant la slujbă. De fapt, v-ați dezvoltat un sistem la locul de muncă. În fiecare zi, executați câteva activități de rutină, care vă

fac să aveți succes pe termen lung — similar micilor bătălii care alcătuiesc un mare război.

În curând, veți începe să gândiți: „Șeful meu mă plătește cu 2.000 de dolari pe lună ca să fac ceea ce fac. Știu că vinde serviciile mele de cinci sau zece ori mai scump. Atunci de ce să câștig mai nimic, în timp ce el obține tâlhărește profit din munca mea?"

Îmi place cum gândiți! Și eu tot așa mi-am început prima afacere. Pe când aveam 24 de ani, am început să vând telefoane mobile. Și a durat mult până să-mi construiesc un sistem care să-mi permită să vând mai multe telefoane mobile decât oricine altcineva în țară. Dar, în final, am înțeles că puteam să-i învăț și pe alții cum funcționează sistemul meu și să încasez un procent din vânzările lor.

Și asta-i exact ceea ce am făcut.

Ca mulți alți oameni, aveam și eu câteva abilități de bază care s-au transformat în competență după ce am lucrat pentru altcineva. Mai departe, acea competență mi-a dat încrederea și experiența de a-mi crea un sistem. Apoi am făcut ca sistemul să funcționeze pentru mine.

Cred că e mai sigur să presupunem că mulți oameni care au început o afacere proprie au procedat exact ca și mine. Au început o afacere, făcând ceea ce se pricepeau mai bine să facă.

...Sau urcați treptele francizei

Ce părere aveți despre oamenii care sunt buni în ceea ce fac, dar urăsc ceea ce fac? Gândiți-vă că toți cei care lucrează pentru guvern fac parte din această categorie. Mulți dintre angajații guvernamentali sunt extrem de înzestrați, dar aceste abilități se irosesc în slujbe fără satisfacții. (Dacă lucrați pentru guvern știți, cu siguranță, ce anume doresc să spun.)

Trebuie să vă placă ceea ce faceți pentru a vă câștiga existența. Sau, ca să-l parafrazăm pe Will Rogers, „dacă vă place munca pe care o faceți, nu va trebui să mai munciți cât veți trăi".

Nu-i așa că n-ar avea sens, de exemplu, pentru un contabil talentat care urăște contabilitatea să-și transforme sistemul de succes într-o afacere personală? Ar fi ca și cum ar sări din lac în puț!

Deci, ce opțiuni aveți?

Sfatul meu este să găsiți o afacere care să vă placă și care are deja un sistem la cheie pe care să-l puteți copia. Astfel, reduceți șansa de a face greșeli costisitoare. În aceasta constă frumusețea cumpărării unei francize. Cunosc oameni care au investit în francize pentru renumite restaurante, hoteluri, magazine cu articole pentru golf, pe care le-au dezvoltat apoi ca afaceri foarte profitabile.

Cu siguranță că și-au făcut temele, înainte de a face acest salt. Și nu a fost mereu ușor. Dar, în cele din urmă, au învățat noul sistem, au muncit din greu și acum se mândresc cu realizările lor personale! Fără îndoială, pentru cei mai mulți oameni, cumpărarea unei francize de succes este mult mai sigură decât conceperea propriului sistem.

Iar cea mai grăitoare dovadă de succes este următoarea:

Conceptul de franciză a fost adoptat relativ recent — în anii '60. Astăzi, franciza înseamnă afaceri de 700 de miliarde de dolari. Experții au estimat că, la sfârșitul secolului XX, o treime din mărfurile și serviciile americane aveau să se dezvolte în domeniul francizei.

Ce anume ne spun aceste cifre despre puterea extraordinară a francizei? Că acest sistem funcționează!

Ingredientele esențiale ale succesului

Personal, cred că aveți nevoie de două ingrediente esențiale pentru a dezvolta cu succes o afacere în franciză: resurse financiare și abilități specifice. Pe scurt, trebuie să aveți bani suficienți pentru a începe o afacere în franciză. Și vă mai trebuie talent pentru a o face să funcționeze. Deci, cheia pentru a deveni bogat dintr-o franciză constă în a poseda câte ceva din amândouă. Întrebați orice proprietar de franciză.

La început, pe când doream să-mi dezvolt propria afacere, aveam bani puțini. Așa că o franciză obișnuită nu era o alternativă pentru mine (așa cum simpla cumpărare a unei francize nu este o soluție realistă pentru cei mai mulți oameni, din cauza lipsei de bani).

Totuși, în vreme ce îmi lichidam prima afacere, am învățat despre un concept de franciză cu creștere rapidă, pe care eu l-am numit „Franciza Alternativă"™[1], dar care e mai bine cunoscut sub numele de marketing de rețea.

Franciza alternativă™

Eu definesc marketingul de rețea drept Franciză Alternativă pentru că are marele avantaj al unei francize, fără a necesita costurile ridicate de înființare ale celor mai de succes francize. Puteți începe o astfel de afacere cu mai puțin de 500 de dolari, având posibilitatea de a o transforma într-o afacere valorând mai multe milioane de dolari pe an!

În ceea ce privește abilitățile specifice pentru a reuși, cred că în asta constă marele avantaj, pentru că firmele care se ocupă cu marketingul de rețea — la fel ca și cele care dispun de o franciză de succes — au un

[1] *The Alternative Franchise*™ (engl.). (N. trad.)

sistem ușor de copiat, care trebuie doar învățat și adoptat.

Dacă doriți să munciți, dacă aveți dorința arzătoare de a reuși și dacă puteți fi instruit, puteți realiza profit chiar din prima zi, aceea în care învățați ce implică și ce rezultă din această afacere!

În opinia mea, Franciza Alternativă este cel mai adecvat sistem din ziua de azi, în special pentru întreprinzătorii care se apucă de prima afacere sau pentru întreprinzătorii experimentați, dar care doresc un sistem deja existent, pe care să-l urmeze și să-l execute. Puteți începe lucrând *part-time*; în plus, costurile de început vor fi ridicol de mici în comparație cu cele ale afacerilor tradiționale; mai mult, veți avea acces la instruire și la o îndrumare extraordinară din partea celor mai performanți specialiști în domeniu!

Încă o dată, eu cred că Franciza Alternativă este cel mai bun sistem valabil azi, dacă vrei să câștigi o avere, fără a investi o avere. Este un lucru foarte facil!

De ce o creștere spectaculoasă?

Conform Asociației de Vânzări Directe, Franciza Alternativă este o afacere de peste 10 miliarde de dolari pe an. Asta înseamnă 10.000 de milioane de dolari, prieteni... Și va mai crește! Este o afacere mai mare decât Hollywood-ul!

Cred că acesta este numai vârful icebergului! Datorită ratei creșterii ridicate de pe piața internă și de pe cea internațională (creștere suprapusă peste schimbarea globală a modului de a gândi și a munci al oamenilor), prevăd că Franciza Alternativă va deveni în următorii 10 sau 15 ani o industrie valorând 100 de miliarde de dolari anual!

Aceasta înseamnă 90 de miliarde de dolari proveniți dintr-o afacere relativ nouă! Și cine credeți că va obține partea leului în această nouă afacere? Compa-

niile stabile și experimentate, cu o bună reputație și cu distribuitori capabili — aceștia vor câștiga!

De ce o creștere spectaculoasă? Sunt două motive esențiale aici.

Primul: tehnologia a devenit, în fine, accesibilă persoanelor din clasa de mijloc (de exemplu, puteți dispune acasă de un birou complet dotat, cu fax, computer, telefon mobil, *voice mail* și altele — toate pentru o părticică din prețul pe care l-ați fi plătit cu zece ani în urmă).

Al doilea: rețelele, spre deosebire de afacerile tradiționale, profită din plin de un concept simplu, dar dinamic, despre care învățam în clasa a doua — înmulțirea. Haideți să vedem cum poate conceptul de multiplicare să conducă la creștere exponențială.

Puterea multiplicării

Să spunem că lucrați pentru afacerea dumneavoastră de tip rețea în regim *part-time*, adică vreo 10 ore pe săptămână. Și să mai spunem că recrutați un număr de 10 asociați pentru a vi se alătura în afacere, fiecare dintre aceștia lucrând tot câte 10 ore pe săptămână.

Iată ce se întâmplă: datorită puterii de multiplicare, veți primi recompensa a 100 de ore de efort — 10 × 10 = 100 de ore pe săptămână (lucrate de asociați pentru dumneavoastră) — la care se adaugă cele 10 ore lucrate de dumneavoastră! Comparați acest rezultat cu săptămâna de lucru tipică de 40 de ore!

Și nu-i nimic surprinzător în conceptul de multiplicare — cunoscut, de asemenea, drept „combinare" sau „potențare" — deoarece este conceptul fundamental din spatele celor mai mari averi din lume!

Iar acum — lovitura de grație!

Imaginați-vă că în timp, veți avea 100 de oameni implicați în afacerea dumneavoastră. Veți dobândi profit de pe urma a *1.000 de ore de muncă în fiecare săptămână*!

De aceea nu e neobișnuit ca muncitorii concediați din fabrici, foștii profesori din școli, foștii directori executivi din firme și chiar medicii și avocații dezamăgiți să construiască organizații de mii și chiar zeci de mii de membri!

Și nu-i de mirare că distribuitorii experimentați trăiesc o viață de oameni bogați și celebri, fără să mai răspundă în fața unui șef vreodată în viață!

Ce faceți când apare o oportunitate?

Nu sunt în măsură să aleg eu o afacere pentru dumneavoastră. Totuși, mă simt obligat să vă determin să conștientizați ce anume se află acolo, astfel încât să puteți face o alegere inteligentă și în cunoștință de cauză.

Dacă doriți să aflați mai multe despre conceptul de Franciză Alternativă, vă sugerez să cumpărați prima mea carte, *Who Stole The American Dream?* (*Cine a furat visul american*), care vorbește în detaliu despre această industrie.

Poate că Franciza Alternativă este potrivită pentru dumneavoastră, poate că nu. Un singur lucru e cert. Nu veți ști, până când nu veți încerca, nu-i așa? Eu spun mereu că un om inteligent cercetează ceea ce un nebun ia de bun — deci, cercetați!

De fiecare dată când încerc să le vorbesc oamenilor despre oportunități, îmi amintesc o scenă de vodevil.

Doi comici bătrâni cântă și dansează, iar unul spune celuilalt: „Când oportunitatea îți bate la ușă, trebuie să deschizi." Partenerul său îl privește, ridică din umeri și spune cu un aer inteligent: „Daaa...

oportunitatea ți-a bătut la ușă, cândva. Dar până ai închis alarma, ai scos zăvorul, ai slăbit lanțul și ai descuiat, ea a dispărut."

Adevărat, dar „mai bine să te păzești, decât să regreți".

Și, totuși, „mai bine să reușești decât să fii în siguranță" — e cel mai bun sfat dintre toate.

12

Fii propriul tău șef!

M-am hotărât deja. Voi face în ambele feluri.

CASEY STENGEL

În 1955, fondatorul și președintele unei nou-înființate companii japoneze care se zbătea să supraviețuiască pe piață a inventat primul radio cu tranzistoare din lume. O mare companie de ceasuri din America, Bulova, a fost atât de impresionată, încât s-a oferit să cumpere 100.000 de bucăți și să le revândă sub marca „Bulova".

Ce ați fi făcut dumneavoastră, dacă ați fi fost președintele unei firme mici, în luptă cu greutățile?

Ați fi fost precaut și ați fi făcut vânzarea, știind că Bulova, probabil, va comanda ulterior milioane de exemplare? Sau v-ați fi spus în sine că *e mai bine să reușești, decât să fii în siguranță*, respingând oferta lui Bulova și alegând în schimb un risc calculat pentru a realiza un profit mai mare (și un renume pentru companie), prin vânzarea radiourilor sub marcă proprie?

Dacă ați fi fost Akio Morita, ați fi riscat, fiind recompensat mai mult decât ar fi putut prevedea cineva! Compania dumneavoastră ar fi devenit un nume cunoscut, datorită fabricării și comercializării unor produse electronice noi și accesibile, cum au fost acele radiouri cu tranzistoare, primele aparate video și actualele CD player-e.

Astăzi, acea mică și obscură companie japoneză de altădată are o cifră de afaceri de 35 de miliarde de dolari pe an și a întrecut cu mult venitul anual al firmei Bulova. Mai mult, ea a depășit cu mult orice competitor, pe măsură ce a devenit un nume recunoscut și apreciat de consumatori — Sony.

Fără curaj nu există glorie

Când managerul de la Bulova l-a întrebat șocat pe Morita de ce a respins comanda sa, acesta a replicat: „Fac acum primul pas din următorii 50 de ani ai companiei mele."

Înțelegeți, Morita avea o viziune de perspectivă, care-i cerea asumarea unui risc calculat. Dorea independență, pentru a face din Sony compania cea mai mare și mai prețuită din lume în domeniul produselor electronice și știa că nu-și poate atinge obiectivul cu firimiturile oferite de Bulova. Dacă ar fi încheiat afacerea cu Bulova, ar fi rămas mereu *dependent* de aceasta. Iar pentru Morita, dependența nu era o opțiune.

Deoarece Morita și-a asumat un risc calculat, el nu a ridicat numai o avere fabuloasă, ci a făcut istorie. Înainte de Sony, Japonia era recunoscută pentru fabricarea de bunuri ieftine, ușor casante. Când descriai ceva care fusese „produs în Japonia", glumeai spunând că e un rebut.

Sony a schimbat totul. Astăzi, „fabricat în Japonia" înseamnă calitate.

Fără îndoială, Morita este, în Japonia, un erou național!

Riscuri sunt peste tot

Așa cum spuneam în prima parte a cărții, indiferent ce ați face, există întotdeauna un risc.

Mergeți să vă plimbați și riscați să fiți lovit de o mașină.

Vă căsătoriți și riscați să divorțați.

Optați pentru siguranța unui loc de muncă și sunteți concediat.

O poezie pe care mi-a trimis-o zilele trecute un prieten prin fax vorbește cel mai bine despre asta.

Se numește „Riscând":

A râde înseamnă a risca să fii etichetat drept nebun.
A plânge înseamnă a risca să pari sentimental.
A iubi înseamnă a risca să nu fii iubit.
A trăi înseamnă a risca să mori.
A spera înseamnă a risca să disperi.
A încerca înseamnă a risca să eșuezi.
Dar trebuie să riscăm, pentru că cel mai mare pericol în viață este să nu riscăm nimic.
Cel care nu riscă nimic nu face nimic, nu are nimic, nu este nimic.
El poate evita suferința și regretul, dar nu poate cu adevărat să învețe, să simtă, să schimbe, să crească, să iubească, să trăiască.
Înrobit de propriile temeri, este un sclav. Și-a pierdut libertatea.
Numai cine riscă este liber!

Nu putem urma ambele căi

Numai cine riscă este liber!

Ultimul vers este atât de relevant și... atât de adevărat.

Iar dacă vă gândiți, tocmai aceasta este esența Americii. Tocmai la asta se referă capitalismul și piața liberă. Această țară reprezintă oportunitatea (nu *dreptul*) de a deveni independent.

Libera inițiativă NU înseamnă dreptul de a fi protejat de eșec.

Libera inițiativă NU înseamnă dreptul la un prânz gratuit.

Libera inițiativă NU înseamnă dreptul de „a-ți vedea de ale tale", fără a-ți asuma responsabilitatea pentru consecințe!

Așa cum am spus la început, *veți plăti oricum*!

Aici e marea problemă! Se pare că astăzi, mai mult ca oricând, vrem să le avem pe toate. Vrem siguranță, dar vrem și recompense mari pentru asumarea unui risc calculat. Pe scurt, *vrem să rămânem cu tortul, dar vrem să-l și mâncăm*. Iar asta, pur și simplu, NU SE POATE!

Nu există Moș Crăciun

Pe de o parte, vrem ca guvernul să joace rolul lui Moș Crăciun, instaurând pentru noi dreptul de a avea asigurări de sănătate „gratuite" și indemnizații generoase pentru șomeri și slujbe la stat sigure și confortabile, iar pe de altă parte, *dorim taxe mai mici*!

Pe de o parte, dorim ca guvernul să reducă birocrația, eliminând acele restricții agasante pentru afaceri și industrie, iar pe de altă parte, dorim protecție împotriva falimentului prin subvenții nesfârșite și drepturi nelimitate garantate de stat!

Cred că e timpul să ne întoarcem la realitate. Iată o lege de bază din fizică. Sunteți pregătit?

Pentru fiecare forță, există o alta, egală și de sens contrar.[1]

Chinezii o numesc „yin și yang":

Viață și Moarte...
Vechi și Nou...
Lumină și Întuneric...

[1] Principiul acțiunii și reacțiunii, enunțat de Isaac Newton. (N. red.)

Fericire și Tristețe...
Bogăție și Sărăcie...

De aceea, nu vă puteți îmbuiba cu pizza și apoi cu 1,5 kg de înghețată la fiecare masă, dar să vă așteptați să slăbiți fără a face exerciții fizice. Și tot de aceea, nu puteți gusta libertatea inițiativei private (aceea de a vă stabili propriul program, de a fi propriul șef, de a decide singur, de a vă controla destinul), dacă sunteți deliberat înlănțuit de „siguranța" slujbei.

Săriți gardul

Haideți să simulăm că jucăm un joc, vreți?

Să ne închipuim că v-am dat un balon roșu, mare, iar acum vă promit că vă voi da 1.000 de dolari, dacă veți face un lucru simplu pentru mine. Sunteți pregătit?

Introduceți capătul balonului în gură. Respirați adânc.

OK. Dar pentru 1.000 de dolari trebuie să inspirați și să expirați în același timp!

Ei, cum e? Nu prea bine, așa-i? Dar ce ați spune dacă v-aș garanta 2.000 de dolari? 20.000 de dolari? Sau 2 milioane de dolari? Spuneți dumneavoastră o cifră... Tot nu puteți să inspirați și să expirați în același timp!

La fel se petrec lucrurile și cu libera inițiativă. Nu puteți sta cu fundul în două luntri. Nu puteți fi independent financiar, dacă nu ieșiți din propria zonă de confort ca să vă încercați norocul! Nu puteți traversa Canalul Mânecii având un picior pe țărm. Treziți-vă la realitate!

Să nu mă înțelegeți greșit. Puteți avea o afacere *part-time*, păstrându-vă și slujba, firește. Dar ca să fiți complet liberi, va trebui, la un moment dat, să vă părăsiți slujba! Punct.

Azi aici, mâine... pe drumuri

Dacă vi se pare că sunt un apărător înverșunat al liberei inițiative, chiar sunt, cu adevărat! Vă voi spune o poveste despre un bărbat pe nume Osborne și, poate, veți aprecia sensibilitatea mea față de acest subiect, precum și motivul pentru care sunt atât de ferm în opinii.

După ce veți citi această poveste, veți înțelege pasiunea mea în a apăra libera inițiativă. Eu călătoresc prin țară și prin lume pentru a susține prelegeri și seminarii pe tema liberei inițiative, iar ceea ce comunic oamenilor vine dintr-o perspectivă sinceră și foarte personală. Recompensa mea este cu atât mai mare, cu cât mesajul meu ajunge la mai mulți oameni!

Era în ziua de Crăciun a anului 1958. Conform Revistei *Time*, Osborne era în topul mondial al celor mai bogați oameni și deținea o avere de circa 20 de milioane de dolari. Avea o soție tânără și frumoasă și un fiu de 2 ani. Locuiau într-un palat și aveau cinci case de vacanță. Avea o limuzină cu șofer la dispoziție zi și noapte.

Osborne avea multe afaceri de succes și controla un uriaș holding de proprietăți imobiliare. Era recunoscut pe plan mondial ca lider în industria textilă, iar în fabricile sale lucrau mii de muncitori. A fost numit chiar și ambasador al Cubei în Brazilia.

Cum vă spuneam, se afla printre cei mai importanți oameni din lume.

La mai puțin de o lună după Crăciun, Osborne s-a trezit într-o dimineață, după un somn adânc și liniștit, ca să descopere că pierduse totul. Nu mai avea nici bani. Nici servitori. Nici palat. Nici proprietăți imobiliare. Nici afaceri. Tot ce câștigase muncind din greu dispăruse pentru totdeauna.

Desigur, o mulțime de oameni care pierduseră în timpul crahului bursier din '29 mult mai puțin ca Osborne se aruncaseră pe fereastra zgârie-norilor. Dar, spre meritul său, el era la pământ... dar nu era scos din uz.

Osborne nu și-a mai recuperat niciodată averea, dar și-a recăpătat demnitatea. Și a reușit să regăsească drumul de la faliment la câteva noi firme de succes în Caraibe și America de Sud.

Îl cunoșteam personal pe Osborne. Așa că știu prin ce a trecut. Cât de mult a suferit. Cum supărarea și frustrarea i-au distrus sănătatea. Vreți să știți dacă și-a plâns de milă? Nici o șansă! În fața acestei nenorociri teribile, a celei mai grave nedreptăți, Osborne nu s-a afundat niciodată în autocompătimire.

Știți, Osborne era, de fapt, Burke Osborne Hedges — tatăl meu. Era unul dintre cei mai bogați oameni din Cuba — înainte ca un comunist însetat de putere, Fidel Castro, să-i confiște tatălui meu toate companiile, conturile bancare, imobilele, totul — pentru „crime împotriva umanității".

Știți care fusese crima săvârșită de tatăl meu? Angajase în acei ani mii de muncitori în Cuba și în toată America Latină. Astăzi, singura „afacere" aflată încă în funcțiune în Cuba în domeniul textil este o fabrică din vecinătatea Havanei.

Poate că acum înțelegeți de ce pledez atât de mult pentru sistemul liberei inițiative. Nimeni nu ar trebui să treacă prin ce a trecut tatăl meu. De aceea, misiunea vieții mele este aceea de a răspândi mesajul liberei inițiative înspre cât mai mulți oameni, astfel încât să nu considerați nimic ca fiind venit de la sine.

Prețuiți și cultivați independența

Zig Ziglar, unul dintre cei mai importanți mentori în vânzări și dezvoltare personală, a remarcat odată că „orice guvern destul de puternic ca să-ți ofere ceea ce-ți dorești este destul de puternic și ca să-ți ia îna-

poi ceea ce ți-a dăruit". Oamenii de afaceri care au pierdut totul atunci când a venit la putere guvernul lui Fidel Castro știu ce a vrut să spună Zig. Ce timpuri!

Și cubanezii care au fost săraci înainte de a prelua Castro puterea apreciază cu adevărat cuvintele înțelepte ale lui Zig. Astăzi nu numai că nu au nici bani... și nici pământ. Nu mai au nici cel mai prețios lucru din lume — *libertatea*. Când Castro a preluat puterea, a preluat totul — și „libertatea" și „inițiativa".

Singurul lucru pe care l-a dat Castro în schimb a fost disperarea.

Din fericire, nu este prea târziu pentru această țară. Sau pentru Canada, căci prietenii noștri din nord ne pot spune câte ceva despre pericolul de a fi dependent de guvern pentru a obține o slujbă.

Libera inițiativă este precum dreptul de a vota. Dacă nu-l folosiți, îl pierdeți. Iar eu vă reamintesc că trebuie să vă cereți acel drept care dă măreție acestei țări — independența — și să profitați de oportunitățile pe care libera inițiativă le oferă fiecăruia dintre noi.

13

Semnați-vă propria declarație de independență

Fruntea-i e plină de sudoare cinstită;
Câștigă și el tot ce poate.
Și privește în ochi lumea-ntreagă,
Pentru că nu datorează nimănui nimic.

HENRY WADSWORTH LONGFELLOW

Cu 250 de ani în urmă, într-o cameră cu atmosferă încinsă și aer înăbușitor, 56 de oameni s-au întâlnit pentru a redacta, poate, cel mai profund document din istorie — evident, cu excepția Bibliei.

Ei au numit documentul „Declarația de Independență".

Actul nu era foarte mare, echivalând cam două sau trei pagini tipărite în prezent.

Și nu a necesitat o cercetare savantă, de vreme ce Thomas Jefferson, principalul autor, a scris-o fără notițe prealabile, spunând doar că dorea „să prezinte acest subiect în fața lumii, în mod realist".

Scopul documentului era clar și direct, adică independența manifestată prin „gândirea americană", după cum spunea Jefferson.

Declarația conținea adevăruri emblematice în timp, exprimate într-un limbaj simplu; adevăruri puternice, de felul celor care schimbă viața, răstoarnă dictaturi și eliberează oamenii de pretutindeni.

Iată în cele ce urmează cea mai celebră declarație din istoria modernă:

Considerăm evident adevărul că toți oamenii se nasc egali și sunt înzestrați de Creator cu anumite drepturi inalienabile, printre care dreptul la viață, libertate și aspirație către fericire.

Declarația de Independență spune cam tot ce trebuie spus cu privire la libertate, un concept foarte drag și apropiat sufletului meu.

Ce nu este libera inițiativă

Dacă doriți să știți ce NU este libera inițiativă, uitați-vă la Cuba. Fidel Castro s-a autointitulat „tăticul" țării și îi tratează pe cubanezi ca pe propriii săi copii.

De peste 35 de ani, „tăticul" a condus economia Cubei spre un dezastru sistematic și deliberat, făcându-i pe cubanezi dependenți de guvern pentru aproape orice. Iată ce se întâmplă când dai independența personală în schimbul dependenței de guvern.

Să zicem că sunteți un mic fermier și aveți o plantație de arahide în Cuba. Munciți din greu tot timpul pentru a vă dezvolta plantația, fără pesticide pentru a ucide insectele, chiar și fără benzină pentru tractorul care ară pământul și strânge recolta. Când arahidele sunt pregătite pentru comercializare, prima „piață" pe care trebuie să vindeți este reprezentată de guvern, care plătește 71 de pesos pentru 45 kg de arahide.

Aceeași cantitate v-ar aduce 2.000 de pesos pe piața liberă, adică aproape de 30 de ori mai mult decât plătește guvernul! Dar sunteți obligat prin lege să vindeți recolta realizată cu greu numai guvernului.

Știați că în Cuba poți fi amendat, dacă nu înregistrezi un vițel nou născut? Și dacă tai un porc sau o vacă, poți fi trimis la închisoare pentru 8 ani, chiar

dacă este un animal născut în gospodăria proprie și pe care l-ai hrănit și crescut personal!

De ce? Pentru că, atunci când oamenii sunt dependenți de guvern, guvernul deține tot ce au aceștia — chiar și persoanele lor!

Libera inițiativă NU înseamnă aceasta.

Nu credeți fără să cercetați

Pe vremea când avem 12 ani, tatăl meu și cu mine obișnuiam să jucăm șah aproape în fiecare weekend. Într-o zi, pe când partida noastră se apropia de sfârșit, tatăl meu mi-a spus ceva ce nu voi uita niciodată, ceva care a avut un mare impact asupra vieții mele.

Cu o gravă seriozitate, mă privi în ochi și-mi spuse: *„Burkie să nu crezi niciodată, fără să cercetezi."* Nu știam ce dorea să spună atunci, dar o spusese cu atâta convingere, încât cuvintele lui sunt și astăzi vii în memoria mea.

Nu crede niciodată, fără a cerceta.

Azi, acest mesaj mă urmărește mai mult ca oricând. Mă uit prin preajmă și văd acest minunat pământ, plin de promisiuni și posibilități. Și îi privesc pe oamenii care consideră că li se cuvine de la sine acel element fundamental pe care s-a construit această țară — libertatea.

Libertatea de a gândi, a spune, a face, a deveni... orice.

Dar, oare, ce facem noi cu această libertate? O încuiem într-un loc sigur, în dulap. Am înlocuit adevăratul sens al cuvântului „libertate" (independență prin responsabilitatea personală și eforturile individuale) cu cel al termenului „permisivitate" (adică libertatea de a face tot ce dorești, fără să-ți pese de consecințe).

Vedeți dumneavoastră, noi dispunem de această moștenire extraordinară a libertății totale prin liberă inițiativă — și ce facem? Insistăm să avem o slujbă si-

gură, subvenții guvernamentale, drepturi confortabile, mentalitatea lui „te voi da în judecată dacă mă concediezi" și așa mai departe. *Alergăm după protecție, asta facem.*

Ce s-a întâmplat cu individualismul neînduplecat?

Ce s-a întâmplat cu încrederea în sine?

Ce s-a întâmplat cu poveștile lui Horatio Alger[1]?

Ce s-a întâmplat cu visele care au născut febra aurului, chemarea „Spre Vest!", corul „Spre libertate"? Vă voi spune eu ce s-a întâmplat. Cei mai mulți americani au acceptat mediocritatea ca mod de viață și și-au vândut sufletul guvernului pentru a dobândi o pensie.

Urmați-vă steaua călăuzitoare

Desigur, nu vreau să credeți că sunt împotriva sistemului de guvernământ. Sunt pro-guvern! Eu sunt primul care spune că avem nevoie de un sistem guvernamental prin care să funcționeze eficient firma USA, Inc. Vă imaginați ce am fi fără guvern, fără armată? Avem nevoie de soldați, de piloți, polițiști, pompieri, oficiali regionali și alții ca ei; cu toate lipsurile, sistemul nostru guvernamental este încă cel mai performant din lume!

Dacă în prezent lucrați pentru guvern și vă puteți privi în oglindă spunându-vă cinstit „Aceasta e misiunea mea în viață", atunci e cazul să fiți mândru. Continuați să faceți ceea ce faceți în mod curent, căci țara are nevoie de dumneavoastră.

[1] Scriitor american (1832–1899), născut în Massachusetts și educat la Harvard, care a scris peste 100 de povestiri în care face apologia efortului personal ca factor determinant al succesului, în detrimentul statutului social. Personajele sale reușesc întotdeauna prin forțe proprii. (N. red.)

Dar dacă sunteți nemulțumit și neîmplinit ca funcționar public (sau ca angajat în sectorul privat), atunci vă recomand să vă transferați. Un univers întreg de oportunități vă așteaptă... dacă vă asumați riscul.

Declarația dumneavoastră de independență

Cei 56 de oameni care au semnat istorica Declarație de Independență aveau multe de pierdut. Unul dintre inițiatori, Ben Franklin, a rezumat grijile tuturor, întrebând ce s-ar întâmpla dacă semnatarii ar fi despărțiți, iar revoluția ar eșua: „Vom fi spânzurați împreună sau spânzurați separat."

Iată adevărata dăruire. Sacrificiul suprem. Priviți ultimul paragraf al Declarației de Independență:

> *Și în sprijinul acestei declarații, cu o puternică încredere în protecția providenței divine, ne încredințăm unii altora viețile, averile și onoarea noastră sacră.*

Mulți dintre acești oameni aveau o situație financiară bună. Erau oameni de afaceri de succes ori mari proprietari de terenuri.

Ar fi putut să se ascundă sau să-și asigure spatele și, probabil, celor mai mulți dintre ei le-ar fi mers bine sub coroana britanică.

Dar și-au riscat „viețile, averile și onoarea sacră" pentru libertate.

Dumneavoastră ce ați fi făcut? Sunteți cu adevărat liber?

Eliberat de tirania unui șef?

Eliberat de politica firmei?

Eliberat de deciziile din sala de consiliu, pe care nu le puteți controla?

Eliberat de orele lucrate suplimentar?

Eliberat de grija banilor?

Întrebați-vă: „Sunt cu adevărat liber să-mi împlinesc visul copilăriei de a-mi croi propriul drum în viață, de a fi stăpân pe viața mea?"

Dacă răspunsul este negativ, atunci e timpul să vă ridicați și să fiți luat în seamă. E timpul să vă semnați propria declarație de independență.

Dacă vreți cu adevărat să vă îndepărtați de viciul american de a fi falit, dacă credeți sincer în visul de a avea propria afacere și de a obține libertate totală prin libera inițiativă, dacă vreți sincer să vă eliberați de rutina slujbei, atunci trebuie să vă semnați chiar acum Declarația Personală de Independență!

Am schițat pentru dumneavoastră o variantă, pe pagina alăturată. Găsiți un stilou (nu un creion). Acum semnați cu cerneală (deși mai bun ar fi sângele dumneavoastră). Iată cum sună:

Declarație personală de independență

Atunci când, pe parcursul activității umane, devine necesar ca fiecare persoană să rupă lanțurile economice care o leagă de slujbe fără perspectivă și de șefi nedoriți, este de datoria fiecăruia dintre noi să caute excelența, împlinirea personală și independența financiară prin intermediul liberei inițiative.

Se înțelege de la sine că libera inițiativă este adresată tuturor, indiferent de gen, rasă ori religie; mai mult decât atât, recunosc că posed anumite abilități și talente date de Dumnezeu, precum abilitatea de a gândi, de a visa, de a învăța, de a acționa și de a crede.

Vă informez, deci, că din această zi am ales din proprie voință să mă realizez plenar, înființându-mi și conducându-mi propria afacere.

_____ _____

Semnat și autentificat Data

Felicitări! Ați urcat prima treaptă spre independență, într-o lume dependentă de slujbe. Următoarea treaptă este demararea afacerii.

V-ați gândit la afacerea personală, ați visat la ea, iar acum e timpul să acționați.

Un înțelept a spus odată: „Nu te sfii să faci un pas mare, dacă ești obligat să faci numai unul. Nu poți sări peste un canion făcând doi pași mici."

14

O carte nu se judecă după copertă

Vine un val în viața unui om,
Cu care, dacă mergi, ajungi la bogăție.
Dacă-i pierdut, tot drumul vieții sale
Duce la suferințe și deșertăciune.

WILLIAM SHAKESPEARE

Cu câțiva ani în urmă, am auzit o poveste deosebită, pe care nu o voi uita niciodată. Și cred că această poveste reprezintă chintesența a ceea ce doresc să vă comunic prin cartea mea.

De cele mai multe ori, ceea ce ne dorim în viață se află chiar în fața noastră, dar trebuie să fim dispuși să deschidem ochii și să acceptăm ceea ce vedem.

Povestea este a unui tânăr egoist și impulsiv și a tatălui său bogat și foarte evlavios. Mama tânărului murise pe vremea când băiatul era mic. Temându-se să-și alinte copilul, tatăl se purta adesea dur cu fiul său impetuos. Tânărul urma să absolve facultatea, iar ei doi discutau adesea despre cadoul pe care tânărul dorea să-l primească la absolvire.

După îndelungi deliberări, tânărul hotărî că își dorește o exotică mașină sport, visul său de o viață. Tatăl său era de acord că o mașină nouă era un cadou potrivit în acea ocazie specială.

În ziua absolvirii, tatăl și prietenul din copilărie al acestuia au participat la ceremonia de absolvire.

După ce tânărul își primi diploma, tatăl își îmbrățișă fiul și, cu lacrimi în ochi, îi spuse că aceasta era cea mai fericită zi din viața sa.

Și îi înmână fiului un pachet învelit în grabă, spunându-i: „Sunt bucuros să-ți ofer un cadou de care mă rog să te bucuri toată viața."

Zâmbind, băiatul desfăcu pachetul. Dar într-o clipă zâmbetul i se transformă în tristețe și apoi în mânie disprețuitoare. În locul cadoului mult visat — cheile strălucitoare ale noii sale mașini — tatăl îi dăruise o Biblie nouă.

Nemulțumirea i se transformă rapid în furie. Impetuosul tânăr își privi tatăl cu neîncredere. Ținând Biblia în fața sa ca pe o ofrandă, tânărul uluit îi strigă: „Cum poți să-mi dai *asta*, când știi că îmi doream o mașină?"

Și ridicând Biblia deasupra capului o aruncă la picioarele tatălui său, strigând cu putere: „Iată ce cred eu despre cadoul tău de absolvire. Îl urăsc... Te urăsc și pe tine!"

Apoi se întoarse și ieși în fugă din sală, în timp ce tatăl său striga după el: „Așteaptă... Nu înțelegi! Nu e ce crezi tu!" Tânărul nu mai auzi niciodată întreaga explicație, pentru că, în timp ce el fugea din clădire, tatăl său își duse mâna la piept, căzu la pământ și muri din cauza unui atac de inimă.

Trecură anii. În timp, tânărul egoist și impulsiv se transformă într-un tată de vârstă mijlocie, amabil și respectuos.

Într-o minunată dimineață de primăvară, auzi o bătaie ușoară în ușă. Acolo, pe terasă, se afla un bătrânel cocârjat, care ținea într-o mână o Biblie și în cealaltă un baston.

Bărbatul recunoscu în bătrânel pe prietenul cel mai bun al tatălui său și-i deschise imediat ușa, invitându-l în casă. Amândoi se retraseră în cabinetul de lucru și petrecură acolo restul dimineții, lăsându-se pradă amintirilor din zilele bune de odinioară.

Înainte de a pleca, bătrânelul deveni extrem de serios. Se îndreptă în scaun și întrebă: „Știi ce se află în Biblie?"

Tânărul încuviință din cap și răspunse: „Sigur că știu. Nu mult după moartea tatălui meu, am început să caut în mod serios sensul vieții. Căutările mele m-au purtat în cele patru zări și mi-am dat seama că nu există cuvinte mai adevărate ca cele din Biblie."

Bătrânelul păru mulțumit de răspuns, știind că tatăl lui ar fi fost mulțumit să afle că singurul său fiu și-a găsit credința. Apoi se întoarse și privi pe fereastră. După câteva clipe de tăcere, se întoarse și spuse: „Sunt bătrân și nu mai am mult de trăit. Aș vrea să știi că m-am gândit mult și bine dacă să te vizitez sau nu. Dar acum, după discuția noastră, cred că am făcut un lucru bun. Tatăl tău ar fi fost mândru de tine."

Tânărul fu foarte mișcat de complimentul bătrânelului. Ochii îi străluceau cu adevărat în lumina încăperii.

„Când te-am întrebat ce se află în această Biblie", reluă bătrânelul, „m-am bucurat să te aud vorbind de credință. Dar eu nu te-am întrebat în mod figurativ. Ci la propriu. Știi ce se află în *această* Biblie?" În vreme ce vorbea, întinse mâna înainte, astfel încât Biblia ajunse la doar câțiva centimetri de ochii tânărului: „Ei bine, cred că nu", răspunse acesta cu voce nesigură.

„Asta-i Biblia pe care tatăl tău ți-a dat-o în ziua absolvirii. Am ridicat-o de pe jos după ce tatăl tău a murit și am păstrat-o în toți acești ani, așteptând momentul potrivit ca să ți-o ofer. Acum a sosit momentul potrivit. Îți las Biblia", continuă bătrânelul „și am credința că te vei uita cu atenție în ea, după ce voi pleca. Cred că vei găsi aici ceva care să-ți schimbe părerea despre tatăl tău."

După ce-l conduse pe bătrânel, tânărul se întoarse în cabinetul său de lucru, luă Biblia îngălbenită de vreme și începu să atingă încet cu degetele paginile vechi. Pe măsură ce-o răsfoia, își amintea de „trădarea" tatălui său din ziua absolvirii și de mâhnirea care-l măcinase atâția ani. Până când ajunse la ultima pagină. Acolo găsi, prinse cu o panglică de interiorul copertei, cheile lipsite de strălucire ale unei mașini noi!

Bărbatul se opri pentru un moment, încremenit în timp. Stătea într-o tăcere buimacă, rememorând scena îngrozitoare ce cauzase, cu ani în urmă, fatalul atac de inimă al tatălui său. Apoi începu să plângă.

Percepție *versus* realitate

Această poveste este un exemplu clasic, destinat să ne reamintească faptul că percepția înseamnă realitate — vedem ceea ce vrem să vedem și credem ceea ce dorim să credem. Dar dacă vrem să percepem adevărul, trebuie să fim receptivi și să-l căutăm dincolo de aparențe.

Tânărul din poveste a perceput ceea ce majoritatea ar fi perceput în situația lui — Biblia putea să nu conțină ceea ce își dorise el cel mai mult — o mașină. În realitate, Biblia conținea nu numai cheile mașinii, ci și cheia înțelepciunii și a vieții eterne.

La fel ca în povestirea precedentă, și în viața reală există o mare diferență între ceea ce percep cei mai mulți dintre noi și ceea ce este real pe plan mondial.

Presupunem că slujba este singura cale către siguranță.

Presupunem că dezvoltarea unei afaceri personale este prea riscantă pentru noi.

Presupunem că guvernul (sau un angajator) generos ne va pune toată viața la dispoziție o plasă de siguranță.

Presupunem că alți oameni au fost făcuți pentru a avea o afacere personală, nu noi.

Presupunem că bogăția și libertatea sunt pentru altcineva, nu pentru noi.

Aceasta a fost percepția. Iată și realitatea:

Realitatea este că singura garanție în viață se află în mâinile dumneavoastră.

Realitatea este că numai dumneavoastră controlați unde anume vreți să ajungeți peste zece ani.

Realitatea este că dependența de o slujbă reprezintă riscul fundamental.

Realitatea este că angajarea pe viață este perimată și a dispărut pentru totdeauna.

Realitatea este că plasa de siguranță asigurată de guvern este atât de uzată și de plină de găuri, încât se va rupe atunci când vor începe să cadă în ea generațiile de șomeri!

Realitatea este că singura cale de a deveni independent într-o lume dependentă de slujbe este aceea de a vă asuma un risc calculat și a vă înființa propria afacere.

Plătim oricum!

E timpul să vă priviți în oglindă și să vă puneți câteva întrebări dificile:

De câte ori ați început plin de speranțe o afacere, ca să descoperiți după numai șase luni (sau șase ani) că sunteți din nou nemulțumit și neîmplinit?

De câte ori v-ați lovit peste frunte, înainte de a striga: „Oprește această nebunie! Nu merit acest tratament. Nu mai vreau să-l tolerez."

Nu fugiți după slujbe de rutină, dacă nu le doriți.

Există în jur nenumărate, excelente, fabuloase oportunități. Dacă deschideți ochii și priviți, veți vedea mai multe oportunități decât slujbe!

NU s-au inventat *toate* produsele.

NU s-au satisfăcut *toate* necesitățile.

NU s-au oferit *toate* serviciile.
NU s-au distribuit *toate* produsele.

Ce mai așteptați? Cineva trebuie să împlinească aceste nevoi. De ce nu dumneavoastră? De ce nu acum?

Mă aflu aici ca să vă spun că oportunitățile nu lipsesc niciodată. Doar că profită altcineva de ele, înaintea dumneavoastră.

În loc să găsiți scuze pentru că NU PUTEȚI dezvolta propria afacere, ar trebui să începeți să analizați motivele pentru care PUTEȚI.

Dacă sunteți un angajat nemulțumit, atunci chiar acum — azi — este cel mai bun moment ca să identificați o afacere care să vă placă și să vă aducă profit. Vă rog să nu fiți imatur și închistat, ca băiatul din povestire. El nu a avut inițiativa de a se uita în Biblia pe care i-o dăruise tatăl său, iar asta l-a costat scump!

Deschideți ochii în fața oportunităților, deschideți-vă mintea spre noi posibilități și deschideți-vă inima spre libertatea dobândită prin liberă inițiativă.

Ia-o înainte... Te provoc.
Întâi fă primul pas.
Apoi începe să alergi.
Și niciodată, niciodată, nu privi înapoi!

Cuprins

Mulțumiri / 9

Introducere
Înaltul preț al dependenței / 11

PARTEA I
PLĂTIM ORICUM!

1. Ziua în care am câștigat 86 de milioane de dolari! / 17
2. A trăi înseamnă a risca / 23
3. Schimbați-vă... sau veți fi schimbat / 33
4. Alegerea, nu șansa, vă determină destinul / 43

PARTEA A II-A
UN VICIU AMERICAN — FALIMENTUL

5. A fi falit nu e o glumă! / 53
6. „A fi falit" *versus* „a fi sărac" / 61
7. Sunteți un învins sau un învingător? / 69
8. Ascensiunea și declinul ultimei slujbe bune / 77

PARTEA A III-A

O ALTERNATIVĂ INTELIGENTĂ — INDEPENDENȚĂ PRIN PROPRIA FIRMĂ

9. Dominați... sau veți fi dominat! / 91

10. Care este, totuși, secretul bogăției? / 101

11. Afacerea ideală / 109

12. Fii propriul tău șef! / 119

13. Semnați-vă propria declarație de independență / 127

14. O carte nu se judecă după copertă / 135

Editor: GR. ARSENE

CURTEA VECHE PUBLISHING

str. arh. Ion Mincu 11, București
tel./fax: (021)222.57.26, (021)222.47.65
0744.55.47.63
internet: www.curteaveche.ro
e-mail: redactie@curteaveche.ro